This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

A propos de ce livre

Ceci est une copie numérique d'un ouvrage conservé depuis des générations dans les rayonnages d'une bibliothèque avant d'être numérisé avec précaution par Google dans le cadre d'un projet visant à permettre aux internautes de découvrir l'ensemble du patrimoine littéraire mondial en ligne.

Ce livre étant relativement ancien, il n'est plus protégé par la loi sur les droits d'auteur et appartient à présent au domaine public. L'expression "appartenir au domaine public" signifie que le livre en question n'a jamais été soumis aux droits d'auteur ou que ses droits légaux sont arrivés à expiration. Les conditions requises pour qu'un livre tombe dans le domaine public peuvent varier d'un pays à l'autre. Les livres libres de droit sont autant de liens avec le passé. Ils sont les témoins de la richesse de notre histoire, de notre patrimoine culturel et de la connaissance humaine et sont trop souvent difficilement accessibles au public.

Les notes de bas de page et autres annotations en marge du texte présentes dans le volume original sont reprises dans ce fichier, comme un souvenir du long chemin parcouru par l'ouvrage depuis la maison d'édition en passant par la bibliothèque pour finalement se retrouver entre vos mains.

Consignes d'utilisation

Google est fier de travailler en partenariat avec des bibliothèques à la numérisation des ouvrages appartenant au domaine public et de les rendre ainsi accessibles à tous. Ces livres sont en effet la propriété de tous et de toutes et nous sommes tout simplement les gardiens de ce patrimoine. Il s'agit toutefois d'un projet coûteux. Par conséquent et en vue de poursuivre la diffusion de ces ressources inépuisables, nous avons pris les dispositions nécessaires afin de prévenir les éventuels abus auxquels pourraient se livrer des sites marchands tiers, notamment en instaurant des contraintes techniques relatives aux requêtes automatisées.

Nous vous demandons également de:

+ *Ne pas utiliser les fichiers à des fins commerciales* Nous avons conçu le programme Google Recherche de Livres à l'usage des particuliers. Nous vous demandons donc d'utiliser uniquement ces fichiers à des fins personnelles. Ils ne sauraient en effet être employés dans un quelconque but commercial.

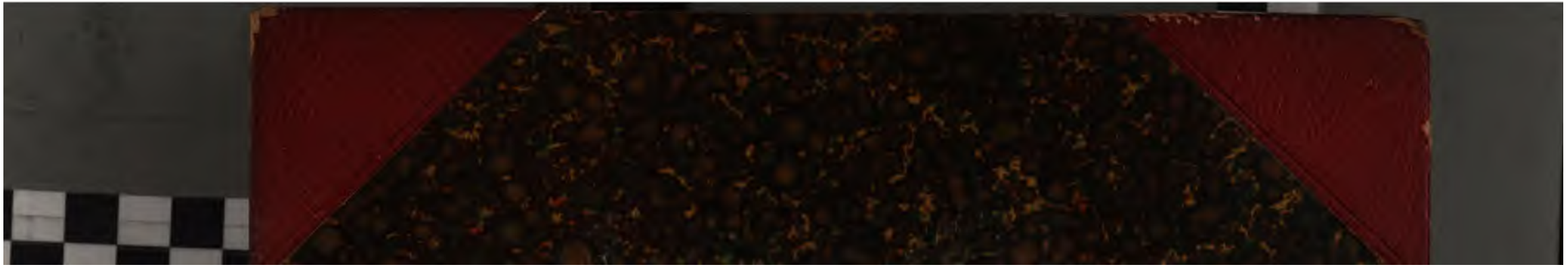
+ *Ne pas procéder à des requêtes automatisées* N'envoyez aucune requête automatisée quelle qu'elle soit au système Google. Si vous effectuez des recherches concernant les logiciels de traduction, la reconnaissance optique de caractères ou tout autre domaine nécessitant de disposer d'importantes quantités de texte, n'hésitez pas à nous contacter. Nous encourageons pour la réalisation de ce type de travaux l'utilisation des ouvrages et documents appartenant au domaine public et serions heureux de vous être utile.

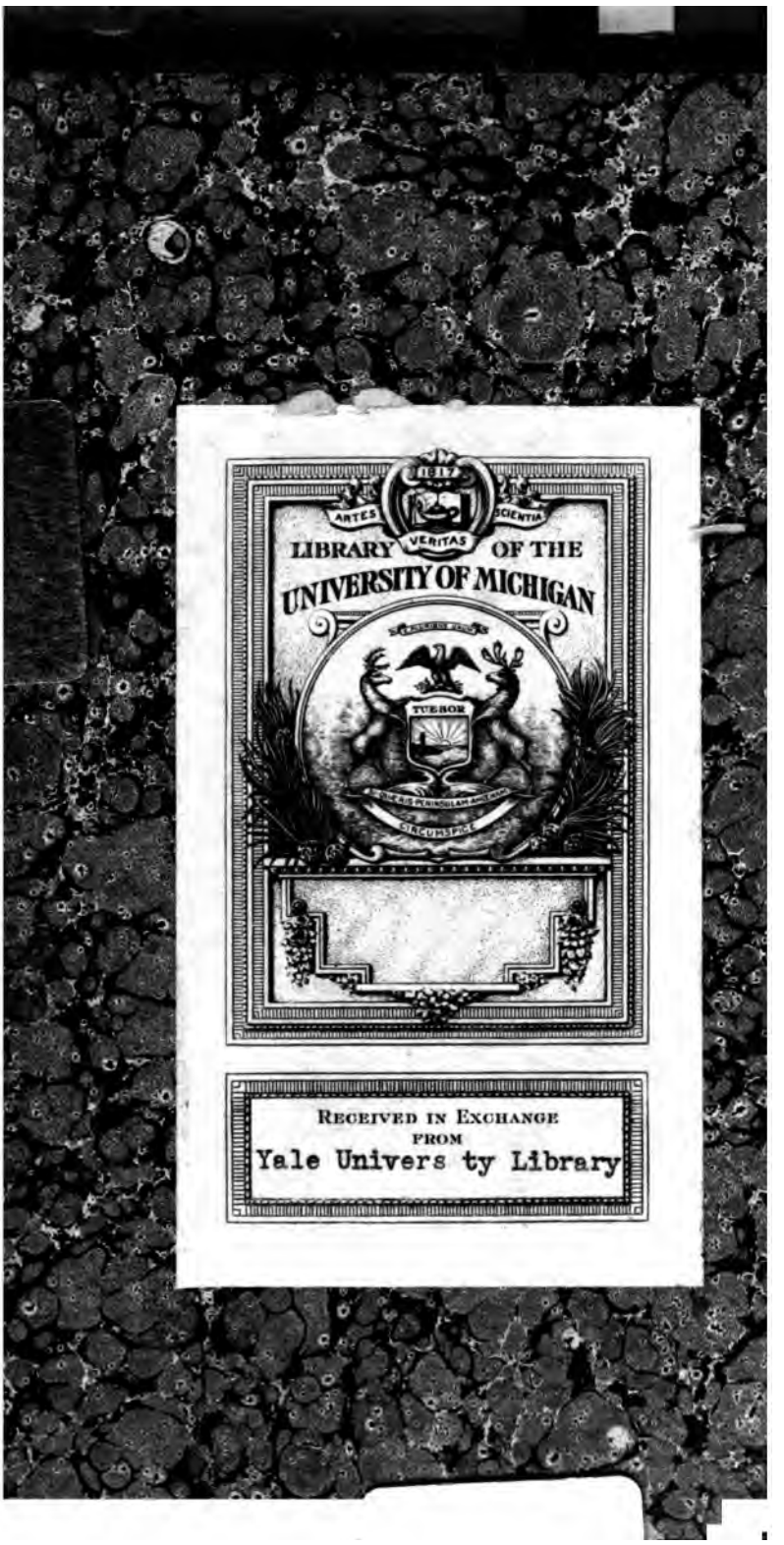
+ *Ne pas supprimer l'attribution* Le filigrane Google contenu dans chaque fichier est indispensable pour informer les internautes de notre projet et leur permettre d'accéder à davantage de documents par l'intermédiaire du Programme Google Recherche de Livres. Ne le supprimez en aucun cas.

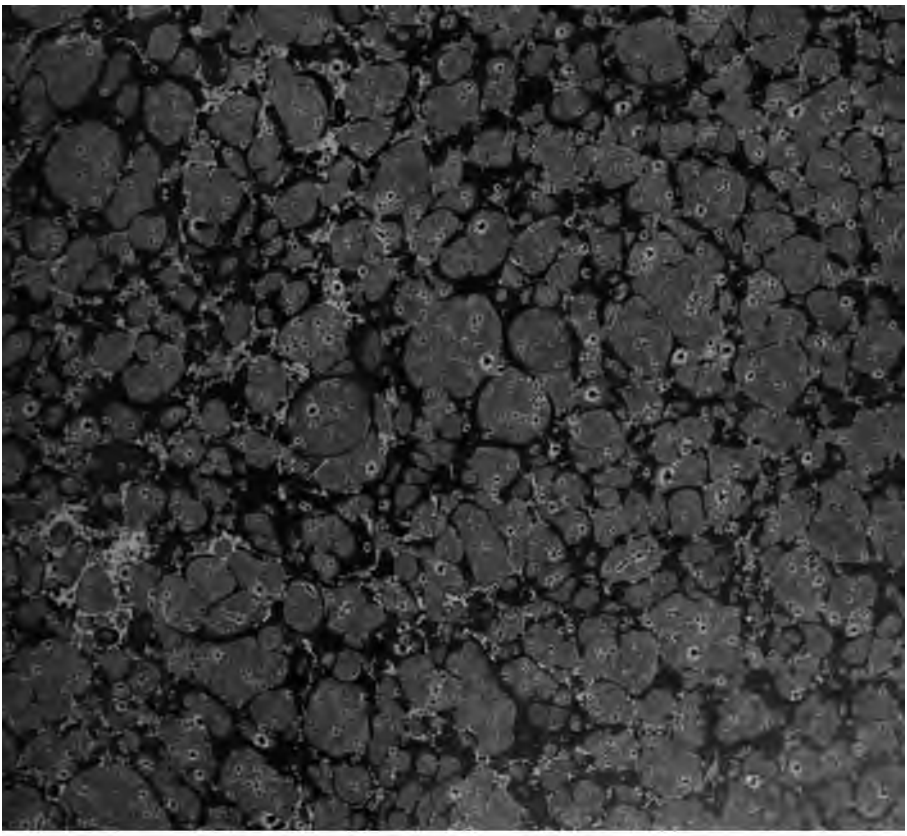
+ *Rester dans la légalité* Quelle que soit l'utilisation que vous comptez faire des fichiers, n'oubliez pas qu'il est de votre responsabilité de veiller à respecter la loi. Si un ouvrage appartient au domaine public américain, n'en déduisez pas pour autant qu'il en va de même dans les autres pays. La durée légale des droits d'auteur d'un livre varie d'un pays à l'autre. Nous ne sommes donc pas en mesure de répertorier les ouvrages dont l'utilisation est autorisée et ceux dont elle ne l'est pas. Ne croyez pas que le simple fait d'afficher un livre sur Google Recherche de Livres signifie que celui-ci peut être utilisé de quelque façon que ce soit dans le monde entier. La condamnation à laquelle vous vous exposeriez en cas de violation des droits d'auteur peut être sévère.

À propos du service Google Recherche de Livres

En favorisant la recherche et l'accès à un nombre croissant de livres disponibles dans de nombreuses langues, dont le français, Google souhaite contribuer à promouvoir la diversité culturelle grâce à Google Recherche de Livres. En effet, le Programme Google Recherche de Livres permet aux internautes de découvrir le patrimoine littéraire mondial, tout en aidant les auteurs et les éditeurs à élargir leur public. Vous pouvez effectuer des recherches en ligne dans le texte intégral de cet ouvrage à l'adresse `http://books.google.com`




ARTES
VERITAS
SCIENTIA
LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF MICHIGAN
TUEBOR
RECEIVED IN EXCHANGE
FROM
Yale Univers ty Library



H
1962

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

De l'état moral et intellectuel des populations ouvrières, et de son influence sur le taux des salaires. Un volume in-18. Paris, 1868. *Guillaumin et Cie*. (Épuisé.)

Recherches économiques, historiques et statistiques sur les guerres contemporaines. Un volume in-18. Paris, 1869. *Lacroix-Verbœckhoven.*

L'administration locale en France et en Angleterre. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et Cie*, 1872. (Épuisé.)

Le travail des femmes au XIXe siècle. Un volume in-18. Paris, 1873. *Charpentier.*

La question ouvrière au XIXe siècle. 2e édition. Un volume in-18. Paris, 1882. *Charpentier.*

Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions. 4e édition, 1896. Un volume in-8. Paris. *Guillaumin et Cie*.

De la colonisation chez les peuples modernes. 4e édition, 1891. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et Cie*.

Traité de la science des finances. Tome I, Des revenus publics ; tome II, Du budget et du crédit public. 5e édition, 1891. Deux volumes in-8. Paris. *Guillaumin et Cie*.

L'Algérie et la Tunisie. Un volume in-8. 2e édition, 1896. *Guillaumin et Cie*.

Précis d'économie politique. Un volume in-18. 4e édition, 1895. *Delagrave.*

L'État moderne et ses fonctions. 2e édition. Un volume in-8. *Guillaumin et Cie*, 1891.

Le Collectivisme. examen critique du nouveau socialisme. 3e édition, revue et augmentée d'une Préface. Un volume in-8. Paris, 1892. *Guillaumin et Cie*.

Un chapitre des mœurs électorales en France, en 1889-90. Brochure in-8. *Librairie Guillaumin et Cie* et *Librairie Chaix.*

SAINT-DENIS. — IMPRIMERIE H. BOUILLANT, 20, RUE DE PARIS

ÉCONOMISTES ET PUBLICISTES CONTEMPORAINS

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

7
1
96

PAR

PAUL LEROY-BEAULIEU

MEMBRE DE L'INSTITUT
PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE AU COLLÈGE DE FRANCE
DIRECTEUR DE L'*Économiste français*

TOME DEUXIÈME

PARIS
LIBRAIRIE GUILLAUMIN ET Cie
Éditeurs de la Collection des principaux Économistes, du Journal des Économistes,
du Dictionnaire de l'Économie politique,
du Dictionnaire du Commerce et de la Navigation.
RUE RICHELIEU, 14

1896

Exchange
Yale University
Library
DEC 30 '35

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

QUATRIÈME PARTIE

(SUITE)

CHAPITRE IV

LA GRANDE ET LA PETITE PROPRIÉTÉ. LES MODES DE TENURE, FAIRE VALOIR, FERMAGE, MÉTAYAGE

Distinction entre la grande et la petite propriété, d'une part, et la grande et la petite culture, de l'autre.
Les avantages de la grande production ne sont pas exactement et nécessairement les mêmes dans l'agriculture que dans l'industrie.
Avantages de la grande propriété moderne.
La grande propriété ne supprime ni la petite ni la moyenne.
Nécessité et difficultés de l'association pour les petits propriétaires.
La petite propriété est beaucoup plus sensible aux crises que la grande propriété moderne.
Les résultats parfois merveilleux de la petite propriété sont dus en général à une somme énorme de travail.
Utilité de la coexistence de la grande, de la moyenne et de la petite propriété. Dangers considérables, au point de vue de la production, de l'élimination éventuelle de la grande propriété moderne.
Des modes de tenure. Le faire-valoir direct.
Le métayage et le fermage. Conditions de ces régimes et rôle du propriétaire sous ces deux régimes.
D'un perfectionnement dans le fermage. Une échelle mobile des fermages.
Nécessité de maintenir un lien entre le sol et les classes industrielles et scientifiques.

DISTINCTION ENTRE LA GRANDE ET LA PETITE PROPRIÉTÉ, D'UNE PART, ET LA GRANDE ET LA PETITE CULTURE DE L'AUTRE. — On a vu que la propriété perpétuelle est le seul régime propice à la prospérité publique et à la liberté. Une autre question se

pose maintenant : quels sont les mérites respectifs de la grande et de la petite propriété, de la grande et de la petite culture, car ces deux formules ne sont pas toujours synonymes. Il advient fréquemment, en Irlande par exemple, aussi dans la *terra di lavoro* (terre de labour) qui fait partie de l'ancien royaume de Naples, parfois dans les Flandres, que la petite culture s'allie à la grande propriété, un vaste domaine étant dépecé en de très nombreuses petites fermes louées à des paysans.

Or, les effets de la petite culture et les effets de la petite propriété, quand l'une et l'autre ne sont pas réunies, se trouvent très différents. Il se pourrait aussi, quoique ce soit très rare jusqu'ici, que la petite propriété s'alliât à la grande culture, si, par la pratique des associations et des syndicats, un certain nombre de petits propriétaires soumettaient à un système d'exploitation combiné, une grande quantité de parcelles juxtaposées. Il n'est pas impossible que l'on voie, dans l'avenir, des arrangements de ce genre. Nous allons d'abord parler de la grande et de la petite propriété, comme si la première ne comportait que la grande culture et la seconde que la petite.

LES AVANTAGES DE LA GRANDE PRODUCTION NE SONT PAS EXACTEMENT ET NÉCESSAIREMENT LES MÊMES DANS L'AGRICULTURE QUE DANS L'INDUSTRIE. — Nous avons examiné plus haut (voir tome Ier pages 440 à 476) les avantages qu'offre en général la production en grand par rapport à la production en petit. Ces observations sont d'une vérité générale ; néanmoins elles doivent, en certains cas, subir quelques modifications quand il s'agit de l'agriculture :

1° On fait observer que *la grande culture n'est pas toujours plus intensive que la petite ; c'est parfois le cas opposé*. Le petit propriétaire, remarque-t-on, exploite souvent beaucoup plus à fond que le grand propriétaire et tire plus toute la production possible des parcelles sur lesquelles il se cantonne et s'acharne. C'est que la terre a pour l'homme qui la possède un attrait singulièrement vif ; elle devient l'objet de toutes ses

pensées, de tous ses soins, de toute sa tendresse. Michelet a dit que la terre est pour le paysan propriétaire une maîtresse qu'il ne se lasse de caresser, d'orner, de parer, à laquelle il rend un culte. Le petit propriétaire ne mesure pas le temps qu'il consacre à son domaine; il y affecte avec plaisir des heures supplémentaires au delà de la journée normale. Jamais le petit propriétaire ne réduira chez lui à 8 ou à 9 heures la journée de travail. C'est comme une mère qui soigne son enfant. De là les miracles de la petite propriété qui, dès l'ancien régime, suivant Arthur Young, transformait des rochers parfois en champs et en jardins. Ces miracles n'ont pas cessé; ils proviennent d'un travail infatigable et incalculable qui trouve dans la joie dont il est accompagné, dans les espérances toujours renaissantes, sa principale récompense. Les jardins maraîchers près des villes, ou l'admirable culture de certains grands pays entiers comme la Chine, chantent les louanges de la petite propriété.

2° *La surveillance est plus difficile dans la grande culture que dans la grande industrie et l'œil du maître y est plus nécessaire.* Cette observation ne manque pas de vérité. Le travail des champs est plus varié que celui de l'industrie, assujetti aux exigences des saisons et dépendant des brusques changements de la température, il ne peut être ordonné d'une manière aussi uniforme et aussi constante que dans une usine. Les travailleurs sont plus dispersés dans les champs que dans une salle de manufacture; le contrôle y est plus malaisé. La comptabilité agricole, ajoute-t-on encore, avec une certaine exagération toutefois, ne peut pas avoir le même degré d'exactitude et de précision que la comptabilité industrielle. Il en résulte que, pour l'exploitation agricole, un des principaux avantages de la production en grand se trouve atténué; « l'œil de maître » du petit propriétaire recouvre, au contraire, dans le travail des champs toute sa vertu [1].

[1] En faveur de la petite propriété, on peut lire l'excellent opuscule de M. Hippolyte Passy, dont nous avons déjà fait l'éloge, *Des Systèmes de culture et de leur influence sur l'économie sociale.*

3° *On ajoute que le rôle des machines est moindre dans l'agriculture et que les économies d'installations y sont moins aisées à faire que dans la fabrication proprement dite.* Cette observation est moins vraie que la précédente. Les machines, comme l'Amérique le prouve, peuvent tenir dans la production rurale une place que les progrès de la science élargissent chaque jour : machines à défoncer, à semer, à moissonner, à faucher, à battre, etc. Nous avons montré plus haut (tome Ier, pages 405 à 410), contrairement à une opinion souvent répandue, que les machines agricoles n'ont pas seulement pour objet d'abréger le travail et de diminuer le prix de revient, mais qu'elles accroissent souvent, dans des proportions sensibles, la production. L'usage de certains agencements assez coûteux, comme les chemins de fer portatifs, les téléphones, beaucoup d'autres encore, sont d'un secours considérable à la culture faite en grand. Il est impossible de dire où s'arrêteront les perfectionnements des machines et des agencements agricoles; il est probable que l'agriculture à ce point de vue est encore dans l'enfance. Quant aux économies d'installations dans la culture, elles peuvent être énormes; Fourier les avait déjà entrevues.

4° *La petite propriété tire le meilleur parti de toutes les forces de la famille.* Cet avantage de la petite propriété est incontestable; c'est l'un de ses principaux: les enfants, presque dès le plus bas âge, les femmes, trouvent dans la petite propriété un emploi très efficace. Toute la famille se partage les tâches et s'y adonne, d'ordinaire, avec ardeur. Ce concours des deux sexes et de tous les âges, dans une œuvre acceptée et remplie avec entrain, est l'un des beaux côtés de la petite propriété. Il semble qu'elle réponde complètement à la nature de l'homme et de la famille.

5° *La petite propriété moralise et instruit.* Quoique ce ne soient pas là des avantages économiques, on ne peut les passer sous silence. Une nation qui compte beaucoup de petits propriétaires sera, dans l'ensemble, plus laborieuse, plus prévoyante, moins adonnée à certains vices : la dissipation, l'ivrognerie même; elle sera plus en garde contre les sophismes.

Sans prétendre (ce serait une erreur) qu'elle résistera nécessairement aux séductions du socialisme, car la petite propriété peut comporter l'envie contre la grande, elle s'y laissera moins complètement entraîner.

La petite propriété donne une certaine stabilité à une société, sans l'assurer, toutefois, d'une manière absolue contre les agitations et les bouleversements.

AVANTAGES DE LA GRANDE PROPRIÉTÉ MODERNE. — Il serait très superficiel de penser que les avantages de la production en grand disparaissent, toutefois, en agriculture. Plusieurs des plus importants y subsistent, au contraire, et font que la disparition de la grande propriété individuelle devrait être considérée comme une calamité publique :

1° *Supériorité de capitaux et d'outillage de la grande propriété moderne et ses conséquences dans la production agricole.* La grande propriété, quand elle est en de bonnes mains, ne laisse pas d'avoir, en nombre d'occasions, une supériorité considérable, à divers points de vue, sur la petite. En général, la grande propriété moderne (nous distinguons nettement celle-ci de l'ancienne grande propriété nobiliaire) possède proportionnellement plus de capitaux que la petite. Outre que, jusqu'à un certain point, les capitaux acquièrent par la concentration une force qui dépasse celle qu'ils ont à l'état de dispersion, cette supériorité de capitaux est un avantage notable. On peut ainsi se pourvoir de plus de machines, faire au sol plus d'avances, et en recueillir par conséquent plus de fruits.

Quoique à un moindre degré qu'en industrie, le coût des installations en agriculture ne croît pas en raison directe de l'importance des surfaces ou des récoltes. Pour les cultures surtout qui ont un caractère industriel, et la plupart y tendent aujourd'hui, notamment pour la vigne, la betterave, l'élève du bétail, de grandes installations concentrées offrent une sensible économie de capital et de frais généraux par rapport à une multitude de petites installations destinées à un produit équivalent.

Une vaste cave, avec des foudres de 200 à 300 hectolitres

chacun, pouvant contenir 10,000 ou 20,000 hectolitres de vin, une laiterie ou une fromagerie qui doit faire des milliers de quintaux de lait ou de fromage, des distilleries ou des féculeries énormes sont loin de coûter autant comme frais d'établissement et d'exiger autant d'entretien ou de main-d'œuvre que le total des petites installations vingt fois ou cent fois moins importantes qui donnent, toutes réunies, une production égale.

Dans le nord de la France, pour le traitement de la betterave ou des pommes de terre, sucreries, distilleries, féculeries, industries connexes à l'agriculture, on est arrivé à des résultats excellents par l'économie des frais de transport, de manipulation et d'élaboration. Dans certains départements du midi de la France, notamment l'Hérault, l'Aude et le Var, la très grande production a simplifié à un degré extraordinaire les frais de récolte et de fabrication du vin. En usant d'appareils à vapeur, en faisant dans la cave autant que possible toutes les opérations mécaniquement, on est parvenu non seulement à n'avoir besoin que d'un personnel restreint pour des travaux de vinification qui dans les petites caves exigent beaucoup de bras, mais encore à obtenir une célérité, une propreté, une précision qui épargnent une sensible perte de vin et lui donnent plus de qualité. Les grandes sociétés, comme celle des Salins du Midi, qui a établi des vastes vignobles dans les sables d'Aigues-Mortes et de Cette, où elle récolte 70,000 à 80,000 hectolitres de vin, ont fait faire ainsi d'incontestables progrès à la vinification. Bien d'autres, concurremment ou antérieurement, ont donné le même exemple. Dans l'Afrique française aussi, la grande propriété recourt à des installations perfectionnées. En Tunisie, par exemple, un des membres de la plus grande maison d'épicerie de Paris, M. Potin, a créé une exploitation agricole où il avait, en 1892, c'est-à-dire en cinq à six ans, dépensé plus de 2 millions de francs, et entre autres installations il avait construit à ses frais un appontement sur le golfe d'Hamman-Lif, de sorte que les navires pussent venir directement charger le vin de ses récoltes, ce

qui évitait 14 ou 15 kilomètres de chemin de fer pour se rendre à Tunis et de doubles frais de chargement et de déchargement. En même temps il faisait profiter, moyennant une redevance, tous ses voisins de cet utile agencement.

Non-seulement, par des installations diverses, la grande propriété bien conduite peut s'assurer une supériorité notable sur la petite, mais encore, même avec le matériel et les moyens de culture universellement employés, elle l'emporte sur celle-ci en beaucoup de cas. S'il s'agit, par exemple, de labourer un champ restreint qui ait, je suppose, une centaine de mètres de longueur et une soixantaine de largeur, ce qui ne représente pas encore une parcelle insignifiante, puisqu'il s'agit de 60 ares, les bêtes, bœufs ou chevaux, et le conducteur de la charrue devront s arrêter au bout de ce petit sillon, se retourner, soulever la charrue pour la renfoncer; ce sera des pertes de temps et des fatigues notables. Si, au contraire, le champ à labourer occupe une superficie de six à dix hectares, ce qui lui donne 240 à 330 mètres dans chaque sens, les arrêts seront trois à quatre fois moins nombreux, la fatigue même tant des animaux que des hommes sera moindre; une journée soit de l'homme soit des bêtes, dans le dernier cas, donnera probablement un résultat un quart, un tiers ou moitié plus considérable. S'il s'agit, notamment, d'une pièce de vigne où l'on doit tracer des sillons rapprochés d'une façon quasi incessante pendant cinq à six mois par an, la différence des frais de culture est importante.

Ces avantages, si sérieux qu'ils soient, se trouvent secondaires relativement à un autre qui les prime de beaucoup : *l'avantage par excellence de la grande propriété moderne, c'est sa supériorité scientifique et intellectuelle; c'est la qualité qui la rend indispensable à la bonne économie et au progrès d'une nation.* Cette supériorité intellectuelle et scientifique des grands propriétaires modernes est le pivot de tous les progrès de l'agriculture. Elle l'a été dans le passé, elle l'est beaucoup plus encore dans le présent, et chaque jour son rôle s'élargira.

Même l'ancienne aristocratie foncière au XIIIe et au XIVe siècle en Angleterre, au XVIIIe siècle dans le même pays et en France aussi, a rendu de très grands services à cet égard, comme en témoigne Thorold Rogers, peu prévenu en faveur des hautes classes, dans son *Interprétation Économique de l'Histoire*. Nous avons déjà fait à ce sujet certains emprunts à ce livre (voir plus haut tome Ier, pages 760 à 762). Voici une autre citation, plus courte, mais toute probante : « Les fermages montèrent, mais aucune classe d'homme n'a plus mérité la fortune qui lui est échue en partage que nos propriétaires du XVIIIe siècle [1] ».

La grande propriété moderne joue beaucoup plus régulièrement ce rôle d'introductrice du progrès qui n'a été rempli que passagèrement, à certaines époques, par l'ancienne grande propriété nobiliaire, souvent frivole ou obérée, Dans le temps présent ou le récent passé, ce sont les grands propriétaires du Nord et du Centre de la France qui ont modifié les assolements, adopté de nouvelles cultures comme celle de la betterave, de nouveaux engrais comme le guano, les superphosphates, des amendements comme le chaulage, le marnage, des reproducteurs de choix, qui ont essayé les semences perfectionnées, dont des agronomes connus, MM. Grandeau et Armand Gautier, attendent le doublement de la production du blé, des machines enfin de toute nature, lesquelles ont pour objet et pour effet, on l'a vu, non seulement d'épargner de la main-d'œuvre, mais d'accroître la quantité des produits, d'en éviter la déperdition et parfois d'en améliorer la quantité.

Un souffle de recherche et de progrès anime la grande propriété moderne, tandis qu'un certain attachement à la routine, une naturelle timidité tendent à caractériser la petite propriété.

On a bien vu ces deux dispositions contradictoires dans le midi de la France lors des crises qu'a traversées la vigne. C'est un grand propriétaire du département de l'Hérault, M. Marès,

[1] Rogers, *Interprétation économique de l'Histoire*. Traduction française, page 162.

qui a inventé le traitement de l'oïdium avec le soufre; c'est un grand propriétaire d'un des départements voisins, M. Faucon, qui a appliqué la submersion pour lutter contre le phylloxéra; c'est une grande société viticole, celle des *Salins du Midi*, qui a fait connaître la résistance à l'insecte de la vigne plantée dans certains sables; c'est sur le domaine d'un grand propriétaire de la Gironde, M. Johnston, qu'a été reconnue l'efficacité du sulfate de cuivre pour triompher du mildew ou peronospora.

Ce sont les grands propriétaires particulièrement du département de l'Hérault qui, luttant pendant quinze ans contre certains savants, notamment contre le chimiste Jean-Baptiste Dumas qui voulait leur imposer le sulfure de carbone, et contre l'administration officielle qui préconisait exclusivement ce remède, ont avec des recherches infinies, une persévérance sans égale, des dépenses énormes, établi l'immunité des vignes américaines, sélectionné les plants, multiplié les essais et les expériences, et reconstitué plus de 600,000 hectares de vignes, presque soudainement détruits, en consacrant à cette œuvre, dans le seul département de l'Hérault, environ 300 millions de francs en une quinzaine d'années [1].

A l'heure actuelle, c'est aussi la grande propriété moderne qui fait des recherches incessantes pour lutter contre les autres ennemis de la vigne, l'anthracnose, le black rot; c'est elle qui a créé des hybrides ayant des qualités particulières, le « Petit Bouschet », « l'Alicante Bouschet »; c'est elle aussi qui recherche les meilleures méthodes de vinification, qui introduit les fouloirs-égrappoirs, au lieu du procédé tout primitif d'écrasement de la grappe sous les pieds du vigneron, qui s'ingénie à varier le mode et la durée de la cuvaison, qui fait les expériences des levûres artificielles, etc.

[1] Dans notre journal l'*Économiste français*, M. Michel Chevalier, de 1875 à 1878, a fréquemment combattu le parti pris de l'administration qui ne se lassait pas de prôner les insecticides aux dépens des plants américains. Nous avons dû, plusieurs années ensuite, continuer la campagne en faveur de ces derniers.

Les petits propriétaires n'ont pas l'esprit assez alerte pour prendre l'initiative de ces expériences ; l'État a trop de rigueur et de parti-pris, pas assez de souplesse, pour suppléer en pareil cas à l'ingéniosité diversifiée de l'initiative privée. Les petits propriétaires, quoique leur intelligence dans cette partie de la France soit plus éveillée qu'ailleurs, se sont contentés d'imiter tardivement quand, depuis de longues années, la démonstration de certains modes soit de plantation, soit de culture, soit de traitement, soit de cuvaison, était absolument et depuis longtemps décisive.

Lorsque, au contraire, en 1892, le phylloxéra a éclaté dans une région où domine la petite propriété et où la grande est très rare, la Champagne, les journaux ont été remplis à diverses reprises, de sortes d'émeutes de paysans s'opposant aux constatations et aux essais des inspecteurs phylloxériques, ne voulant entendre parler ni de mesures préservatrices, ni de traitements, et repoussant avec des injures et des violences ceux qui s'efforçaient de prévenir et de réparer le mal, exactement comme les paysans de certains villages reculés de la Russie repoussaient et maltraitaient les médecins dans l'épidémie cholérique de 1892.

Un avantage aussi de la grande propriété moderne, c'est la comptabilité agricole. J'ai appelé la comptabilité la conscience de l'industrie ; les Italiens la nomment très heureusement la *ragioneria*. Il ne peut y avoir aucune organisation méthodique, réduisant au minimum les chances possibles d'échecs et de déperditions, portant au maximum, au contraire, les chances de découverte et de progrès, sans comptabilité ; or, non-seulement, c'est la grande propriété qui a introduit la comptabilité agricole ; mais elle est presque seule à la pratiquer.

Dans un pays pourtant de bon sens, de réflexion et de calcul, en Angleterre, on a rarement pu obtenir des fermiers, très supérieurs aux fermiers français et à beaucoup des petits propriétaires du Continent, qu'ils tinssent une comptabilité régulière. Thorold Rogers s'en plaint ; parlant des belles expériences et des grands succès agricoles de lord Lowell au

XVIIIe siècle, il dit : « Les anciens du pays hochèrent sans doute « la tête d'un air méfiant et se demandèrent ce qui sortirait « de ces cultures de navets et de fourrages inventés de fraîche « date. *Quant aux fermiers, suivant de l'œil le développement « des procédés nouveaux, ils les adoptèreut peu à peu; toutefois, « ils ne peuvent jamais se résoudre — Arthur Young s'en plaint « — à tenir une comptabilité régulière*[1]. » Rogers au contraire, vante l'excellente comptabilité de lord Lowell, le chef de la nouvelle école au XVIIIe siècle. Or, sans comptabilité, on va au hasard; l'absence de comptabilité rend, d'ailleurs, défiant, c'est-à-dire peu progressif, parce qu'on n'a aucun moyen de se rendre un compte exact des essais et des innovations, surtout de celles à résultat échelonné.

Nous avons souvent écrit cette formule : *la grande propriété moderne.* Il est important de se rendre compte du sens de cette locution. Cette expression ne s'applique pas aux *latifundia,* domaines gigantesques de 10,000, 20,000, 50,000 hectares ou davantage. Elle a des proportions beaucoup plus modestes. L'ancienne grande propriété féodale, reposant sur les majorats et les substitutions, confiée à des hommes qui, pour la plupart, ont peu de notions techniques, industrielles et scientifiques, ne remplit pas, dans un très grand nombre de cas, l'office que nous venons d'indiquer. Aussi, la suppression des majorats, des substitutions et de toute entrave au commerce de la terre, ainsi que des droits élevés sur les transactions immobilières, constitue-t-elle une des conditions essentielles de la bonne exploitation du sol.

La grande propriété moderne est celle qui appartient à de riches agriculteurs de profession, pourvus d'instruction et d'ouverture d'esprit, comme on en rencontre un grand nombre dans nos progressifs départements du Nord et du Pas-de-Calais, entre autres, de la Gironde et de l'Hérault, de l'Aude et du Gard; ou bien encore, c'est celle qui est acquise par d'habiles industriels, auxquels leurs manufactures ou leur commerce

[1] Rogers, *Interprétation économique de l'Histoire,* page 162.

ont procuré de larges fortunes ou assurent de gros revenus. Le nombre de ces industriels soit en activité, soit retirés des affaires, qui se laissent séduire à l'appât de la propriété foncière et aux attraits d'une exploitation agricole, devient de plus en plus considérable. C'est par cette catégorie de propriétaires surtout, ayant l'habitude de la précision, de la comptabilité, le sens de la hardiesse, la pratique des expériences et des essais, le goût des applications scientifiques, que la grande propriété moderne remplit sa fonction essentielle, l'une des plus importantes de la société [1]. Rien ne la peut remplacer. Cette grande propriété moderne est comme l'hélice qui communique toute l'impulsion à la production agricole et la fait avancer.

LA GRANDE PROPRIÉTÉ NE SUPPRIME NI LA PETITE NI LA MOYENNE. — Il y a cette différence importante entre l'industrie et l'agriculture que, tandis que la grande industrie tend à éliminer la petite des branches de production où elle s'est établie, *la grande propriété moderne et la petite propriété peuvent, au contraire, coexister, faire très bon ménage ensemble et se rendre de mutuels services.*

La grande propriété est très utile aux petits propriétaires qui l'entourent; elle leur fournit de bonnes journées et leur permet de ne consacrer à la culture de leur champ que les heures surérogatoires, dont le produit, quel qu'il soit, est en quelque sorte tout profit pour eux.

[1] Ce n'est pas seulement pour les cultures industrielles comme la betterave ou la vigne, c'est même pour l'exploitation des pays pauvres que de grands propriétaires industriels ont donné de très utiles leçons. Ainsi, M. Cormouls Houlès, appartenant à une famille d'industriels bien connue de Mazamet, s'est appliqué, pendant trente ans, à changer toute l'exploitation d'une vaste propriété de montagne, située à 800 mètres d'élévation et où l'on ne faisait qu'une culture extensive. Il a amélioré les bois, remplacé les moutons par des vaches, assaini les prairies, fait des barrages et des constructions. Il a ainsi dépensé plus de 300,000 francs en améliorations et en a retiré affirme-il, un revenu de 6 p. 100. (Voir sa brochure : *Mémoires sur les diverses améliorations exécutées aux Faillades*, Mazamet, 1892). Des exemples de ce genre sont fréquents. D'autres grands propriétaires sont moins heureux, mais leurs leçons ont toujours de l'utilité, même en cas d'échec.

La grande propriété moderne rend, en outre, à la petite propriété de précieux services intellectuels et moraux. Elle instruit la petite propriété ; elle lui donne des leçons de choses, elle lui fournit des modèles. Souvent aussi elle lui prête des instruments ou lui avance des semences et des plants. *Elle tient une école non seulement gratuite, mais parfois très dispendieuse pour celui qui la dirige et dont les enseignements se répandent au loin.* Un grand domaine privé bien dirigé dans un canton est une école cantonale que rien ne peut suppléer.

A côté de ces grands propriétaires, il s'en trouve de moyens, disposant, par exemple, d'une propriété et d'un capital de 150,000 à 300,000 francs, et dont le rôle est fréquemment très efficace.

Les petits propriétaires ne sont nulle part si prospères que lorsqu'ils se trouvent à côté d'un grand domaine intelligemment dirigé.

NÉCESSITÉ ET DIFFICULTÉS DE L'ASSOCIATION POUR LES PETITS PROPRIÉTAIRES. — En l'absence de « grands propriétaires modernes » dans leur voisinage pour leur servir de stimulants, de guides et souvent d'aides indirects, il est très utile que les petits propriétaires s'associent et, dans une certaine mesure, à divers points de vue, combinent leurs efforts. Cela leur est, toutefois, assez difficile. Les syndicats agricoles ont ébauché des associations pour l'achat en commun des engrais, des instruments de travail, des matières diverses utiles aux petits cultivateurs. Jusque là, l'entente est aisée ; mais pour être très efficace, l'esprit de coopération et de combinaison entre les petits propriétaires doit être poussé beaucoup plus loin. Souvent, ils n'ont qu'un pâtre commun pour conduire dans le pâturage toutes leurs bêtes réunies ou qu'un transporteur pour porter au marché tout leur lait, tout leur beurre et tous leurs œufs, évitant ainsi des pertes de temps multipliés et des frais divers. *La coopération et l'association doivent s'étendre à d'autres domaines, à ceux, qu'il y a déjà près d'un siècle recommandait Fourier.* Il peut être très avantageux d'installer des laiteries communes, ou des caves communes, des celliers communs, des granges

aussi et peut-être jusqu'à des étables. Il peut l'être encore, sans rétablir le *Flurzwang,* ou culture forcée d'autrefois suivant un plan déterminé, ou le ban de vendanges, de se concerter pour que les parcelles contiguës et exiguës n'aient pas des cultures trop disparates qui fassent perdre infiniment de temps aux hommes et aux bêtes.

La petite propriété a besoin de se pénétrer de l'esprit de coopération et d'association, tout en gardant, cependant, ce caractère de personnalité et d'indépendance qui est pour beaucoup dans l'acharnement du propriétaire à la culture du sol et dans les jouissances qu'il y trouve. Il y a donc à concilier deux éléments, sinon absolument contraires, du moins très divers et de nature très différente.

Si parfaites, cependant, que puissent devenir, par hypothèse, au point de vue matériel, la coopération et l'association parmi les petits propriétaires, jamais elles ne remplaceront complètement la grande propriété moderne pour l'ampleur et la variété des essais et des expériences, pour la spontanéité du progrès, pour tout l'ensemble des applications scientifiques et aussi pour l'abondance des capitaux.

LA PETITE PROPRIÉTÉ EST BEAUCOUP PLUS SENSIBLE AUX CRISES QUE LA GRANDE PROPRIÉTÉ MODERNE. — Dépourvue en général de larges ressources, d'un crédit développé, malgré tous les efforts que l'on fait depuis un demi-siècle pour lui en assurer, privée aussi de la souplesse d'esprit et des connaissances nécessaires, la petite propriété se laisse beaucoup plus abattre par les crises intenses et durables que la grande propriété moderne. Suivant un mot vulgaire, elle sait beaucoup moins se retourner. *Qu'un fléau agricole terrible et imprévu tombe sur un pays de toute petite propriété, il ne saura pas se relever.*

A ce point de vue, l'historien Michelet s'est absolument trompé. Il représentait le paysan comme luttant avec persévérance contre les crises qui accablaient la grande propriété, comme apportant, dans des moments de détresse, sa pièce d'or tirée du bas de laine, du matelas ou du dessous du pavé et achetant pièce à pièce les débris du grand domaine appauvri.

Michelet ne pensait ainsi qu'aux crises purement politiques et à l'ancienne grande propriété féodale. Il ignorait les crises agricoles prolongées et la grande propriété moderne.

Tout autre alors est la situation. On l'a bien vu quand le phylloxéra est venu ravager nos départements du Midi. Le petit propriétaire éploré, désemparé, n'opposait au fléau qu'une résigation muette et sans ressort; il se reprenait à semer du blé ou s'acharnait à replanter quelques souches de vignes françaises à la place de celles qui avaient été détruites, sans prévoir que les nouvelles devaient avoir le même sort avant d'avoir rien produit. Beaucoup furent forcés de vendre leur bien et d'émigrer, non-seulement dans d'autres départements de France, mais à la Plata ou en Algérie. Il y eut des années de terribles angoisses. Pendant ce temps, le grand propriétaire moderne multipliait les essais et les expériences, réalisait ses valeurs mobilières, en risquait le prix dans une entreprise hasardeuse, remettait 2 ou 3,000 francs par hectare, beaucoup plus en général que le prix de la terre; il s'agrandissait ensuite en achetant des terres aux petits propriétaires émigrés ou ruinés, et moins de vingt ans après l'apparition du fléau, grâce à une nouvelle incorporation de 300 millions de capital au sol, grâce à leur esprit de recherche, à leur confiance dans l'expérience, à leur goût d'entreprises, toute la grande et toute la moyenne propriété avaient reconstitué leurs vignobles dans l'Hérault, pendant que la petite propriété, revenant de ses hésitations et de sa torpeur, se mettait à peine lentement à cette œuvre de salut.

Ce qui est vrai pour le phylloxéra, l'est de toute crise intense; c'est la grande propriété moderne qui cherche et trouve les moyens pratiques d'y remédier, la petite propriété se décide tardivement à imiter et suit *pede claudo*.

LES RÉSULTATS PARFOIS MERVEILLEUX ATTEINTS PAR LA PETITE PROPRIÉTÉ SONT DUS EN GÉNÉRAL A UNE SOMME ÉNORME DE TRAVAIL. — Nous avons constaté que la petite propriété fait parfois des merveilles; Arthur Young s'extasiait en leur présence. C'est à propos d'un coin du département de l'Hérault, le vallon et les

montagnes des environs de Ganges, qu'il a écrit une phrase bien souvent répétée : « En sortant de Ganges, je fus surpris de « rencontrer le système d'irrigation le plus avancé que j'aie « vu en France ; je passai ensuite près de montagnes fort escar- « pées parfaitement cultivées en terrasses. Grandes irrigations « à Saint-Laurent ; paysage d'un grand intérêt pour le fermier. « Depuis Ganges jusqu'à la rude montagne que j'ai traversée, « la course a été la plus intéressante que j'aie faite en France, « les efforts de l'industrie les plus vigoureux, le travail le plus « animé. Il y a ici une activité qui a balayé devant elle toutes « les difficultés et revêtu les rochers de verdure. Ce serait « insulter au bon sens que d'en demander la cause : la pro- « priété seule l'a pu faire. *Assurez à un homme la propriété « d'une roche nue, il en fera un jardin ; donnez-lui un jardin par « bail de neuf ans, il en fera un désert.* [1] »

Il faut remarquer, toutefois, que ces merveilles, la petite propriété les réalise, non pas à égalité de travail avec la grande propriété, mais au moyen d'un labeur infiniment plus prolongé, labeur qui plaisait aux rudes petits propriétaires d'autrefois et qui commence à avoir moins d'attrait pour les petits cultivateurs d'aujourd'hui, *labeur énorme auquel participait toute la famille, la femme, les enfants.* Dans le département de l'Hérault, où se sont réalisés ces miracles de la petite propriété qui séduisaient tant Arthur Young, la journée maxima de travail rural aujourd'hui est de 8 heures en hiver et de 9 en été ; très souvent même cette durée n'est pas atteinte. Or, ce n'est pas avec ces 8 ou ces 9 heures que le petit propriétaire pouvait transformer ainsi en jardins des rochers, ni même cultiver efficacement des terres moins dénuées de la nature ; il y consacrait 10, 12 heures, parfois plus en été.

Cette observation n'est pas sans importance, étant donné le courant actuel des idées. Ce n'est pas avec une somme moyenne de travail, c'est avec une effroyable somme de travail pour lui et toute sa famille que le petit propriétaire arrive dans bien

[1] *Voyages en France* pendant les années 1787, 1788, 1789 par Arthur Young, traduction et édition de Lesage, t. I, page 67.

des cas aux résultats qui font l'admiration de tous. Aujourd'hui on a persuadé aux habitants des campagnes comme aux habitants des villes que le travail est une servitude qu'il faut réduire autant que possible ; il en résulte que même la petite propriété, parmi les jeunes générations du moins, se sent moins d'inclination à ce travail acharné et prolongé qui produisait ces résultats extraordinaires. Aussi beaucoup de ces terres ingrates qu'elle mettait en valeur tendent-elles à être abandonnées.

La petite propriété trouvera peut-être une compensation, surtout lorsqu'elle est dans le voisinage de la grande, dans l'abréviation des heures de la journée salariée qui lui laisseront encore quelque répit, sans travail excessif, pour la mise en valeur de ses petites exploitations ; elle trouvera surtout une compensation dans l'amélioration des méthodes de cultures. Néanmoins on remarque dès maintenant que le discrédit où est tombé le long travail quotidien et l'amoindrissement du goût de l'effort chez l'homme font qu'aux environs des petites villes industrielles les ouvriers salariés, quoique faisant des journées plus courtes, sont bien moins disposés à conserver, à acheter et à maintenir en valeur les lopins dont l'exploitation autrefois faisait leur joie et leur rapportait un modeste, mais non négligeable, surcroît de ressources [1].

UTILITÉ DE LA COEXISTENCE DE LA GRANDE, DE LA MOYENNE ET DE LA PETITE PROPRIÉTÉ. DANGERS CONSIDÉRABLES, AU POINT DE VUE DE LA PRODUCTION, DE L'ÉLIMINATION ÉVENTUELLE DE LA GRANDE PROPRIÉTÉ MODERNE. — Les divers modes de propriété, la grande, la moyenne et la petite, ont chacun des avantages économiques et sociaux qui doivent faire souhaiter qu'aucun des trois ne vienne à disparaître et qu'ils se maintiennent dans une certaine harmonie. La culture devenant de plus en plus intensive, il en résulte que la catégorie de grande propriété peut correspondre à des surfaces moins étendues qu'autrefois.

[1] J'ai fait souvent cette remarque aux environs d'une petite ville industrielle du Midi près de laquelle je passe la belle saison et où j'ai moi-même et fais valoir une exploitation agricole.

Dans les statistiques officielles en France on entend, d'ordinaire, par grande propriété toute exploitation agricole dépassant cent hectares. Cette classification est des plus inexactes. Dans les pays de montagnes et dans tous ceux où la culture n'a pu encore devenir intensive, on ne peut guère appeler grande propriété que des exploitations de 400 ou 500 hectares, parfois d'un millier. Dans les très riches pays, au contraire, de culture industrielle, dans le Nord de la France ou dans les vignobles du Médoc et du Midi, la grande propriété peut souvent s'entendre d'exploitations de 80 ou même de 60 hectares.

Comme on ne peut guère douter que l'art agronomique ne se perfectionne, il en résulte qu'une diminution de la grande propriété en surface pourrait être compensée pour celle-ci par une plus grande intensité de culture, si bien que la petite et la moyenne propriétés pourraient gagner du terrain, sans que la grande propriété perdit rien de son importance économique et de sa fonction sociale.

Un certain équilibre entre les trois modes de propriété est la condition la plus favorable au progrès agricole et à l'aisance de la population rurale.

La petite propriété est surtout bien placée dans la banlieue des villes et des villages. Parfois, elle y exagère le morcellement et l'enchevêtrement des parcelles; la loi doit alors favoriser les échanges par la simplification des formalités et la remise des droits; les propriétaires doivent se prêter de bonne grâce à ces remaniements intelligents, sans qu'il soit nécessaire de les y contraindre par la loi, comme on l'a fait parfois en Allemagne [1].

Un économiste italien, Achille Loria, dans un livre qui date d'une douzaine d'années, *La rendita fondiaria e la sua elisione naturale,* 1880 (La Rente foncière et son élimination naturelle), a préconisé la petite propriété comme le terme de l'évolution qui devait empêcher la société de souffrir de la rente

[1] Voir le livre de M. de Foville : *Le Morcellement.*

de la terre. Le remède est à la fois inefficace et dangereux. Si la rente de la terre se manifestait et se développait avec tous les phénomènes qu'a imaginés l'école de Ricardo, quand même toute la terre serait constituée en petites propriétés, il n'en résulterait pas que la plus-value imméritée, *unearned increment*, disparut ; cette plus-value profiterait seulement aux petits propriétaires, surtout à ceux dont l'exploitation aurait une suffisante importance pour que chez eux le caractère de propriétaire dominât sur celui de salarié ; mais toutes les autres parties de la société, notamment les salariés, en souffriraient.

Heureusement, comme il a été prouvé ci-dessus (voir tome Ier, pages 740 à 776), la rente de la terre ne se développe nullement comme Ricardo et son école l'ont supposé ; *la véritable élimination de la rente consiste dans les progrès mêmes de l'agriculture ;* ces progrès, quand ils sont considérables, faisant fléchir le prix des denrées et réduisant à la longue les bénéfices de la généralité des propriétaires.

Quant au dépècement de toute la terre en petites propriétés, qu'il fût la conséquence de lois arbitraires [1] ou de la difficulté de manier un personnel d'ouvriers agricoles ayant une tendance de plus en plus accentuée au gaspillage et à l'indiscipline, ce serait une catastrophe ; l'agriculture serait alors privée du seul élément qui la rende progressive, la grande propriété moderne étant, par excellence, l'introductrice de toutes les méthodes nouvelles et l'institutrice de la moyenne et de la petite propriété.

DES MODES DE TENURE DU SOL. LE FAIRE-VALOIR DIRECT. — La plupart des traités d'économie politique ont négligé de s'occuper des modes de tenure du sol ; ils ont, cependant, de l'importance et il est difficile de n'en pas dire quelques mots

[1] Il a été déposé, tant en France qu'en Angleterre, dans ces dernières années, des propositions de loi ayant pour objet le morcellement obligatoire, par l'expropriation avec ou sans indemnité, ou par la vente forcée des terres comprises dans les successions. Jusqu'ici ces projets n'ont pas été pris au sérieux. S'ils étaient appliqués, ce serait le commencement de la décadence agricole.

dans un « *traité théorique et pratique* ». *Le faire-valoir direct apparaît comme le mode le plus naturel de l'exploitation de la terre. Il est probable qu'il gagnera du terrain; en tout cas, cela est désirable, quoique le métayage ou le fermage se comprennent et se justifient dans un grand nombre de cas et que l'élimination complète de ces deux derniers modes dût avoir de très graves inconvénients.*

Le faire-valoir direct convient essentiellement à la petite propriété, qui ne peut guère s'en passer que dans des cas très rares et, en général, avec un notable préjudice, pendant la maladie ou la vieillesse d'un propriétaire sans enfants ou ayant des enfants en bas-âge ou pendant la minorité des propriétaires. Sous tout autre régime que le faire-valoir direct, la petite propriété ne présente plus d'avantages et elle souffre, d'ordinaire, l'amour du petit cultivateur pour le champ qu'il possède et qu'il exploite étant la principale compensation aux infériorités diverses de la petite propriété.

Le faire-valoir direct peut s'appliquer aussi à la moyenne et à la grande propriété, notamment quand l'exploitation est un peu spécialisée et porte sur des cultures industrielles. L'importance est grande alors de l'ouverture d'esprit, des connaissances scientifiques et de l'abondance de capitaux de l'exploitant. Il n'est même pas toujours nécessaire que le moyen ou le grand propriétaire faisant valoir réside constamment sur sa terre. Avec la facilité des communications qui se développera beaucoup dans un prochain avenir, il peut suffire qu'il y séjourne aux époques principales, celles des grands travaux et des récoltes, et qu'il s'y rende fréquemment pour surveiller efficacement l'exploitation.

Avec les progrès scientifiques, *la terre,* tout en conservant des inégalités naturelles, variant suivant les découvertes agronomiques, *tend à devenir de plus en plus un instrument qui rend en proportion de l'habileté et des soins de celui qui le manie.*

Il est bon parfois que des terres soient exploitées directement, même par de grands propriétaires qui ne résident pas

toute l'année. Cela permet de joindre la culture de la terre à d'autres professions qui, bien loin de nuire à cette culture, aident au contraire à la perfectionner. Nous avons souvent remarqué que des industriels et des commerçants enrichis sont très fréquemment d'excellents et surtout de progressifs agriculteurs. La direction générale d'une propriété leur apparaît comme une diversion et un repos, en même temps que comme l'application des méthodes d'expérimentation, de comptabilité qu'ils ont toujours pratiquées dans leur profession principale. Des savants aussi, chimistes, économistes ou autres, peuvent être d'excellents agriculteurs, tout en pratiquant leur profession principale, ce qui les oblige à ne pas résider toute l'année.

Il est désirable que la direction de l'exploitation du sol incombe fréquemment à des hommes qui, par leur situation, leurs occupations, se trouvent au courant des progrès techniques et des progrès industriels, qui aient l'occasion de voyager et de comparer.

A ce point de vue, le faire-valoir direct, même de la part de grands propriétaires non habituellement résidant, pourvu que ceux-ci ne soient pas de simples amateurs et qu'ils sachent choisir et surveiller leurs auxiliaires principaux, est une des conditions du progrès agricole.

LE MÉTAYAGE ET LE FERMAGE. CONDITIONS DE CES RÉGIMES ET RÔLE QU'Y DOIT TENIR LE PROPRIÉTAIRE. — Les autres modes de tenures, cependant, le métayage et le fermage, ne sont pas dignes de mépris et ne doivent pas être considérés, notamment le second, comme destinés à disparaître.

On sait ce qu'est le métayage; avec des traits divers suivant les pays, il se résume au fond dans le partage à moitié des récoltes entre le propriétaire qui fournit le bétail, les instruments de travail, en même temps que la terre et les constructions, et l'exploitant qui fournit la main-d'œuvre. Tantôt le propriétaire prend les impôts à sa charge et les impute par conséquent sur sa moitié, ainsi que les frais d'assurance et l'entretien des bâtiments, installations et instruments; alors en réalité, il a beaucoup moins que la moitié réelle du produit; et tantôt les impôts sont payés à la fois par le métayer et le

propriétaire; tantôt, on les rejette sur le métayer; de ces trois cas, le premier nous paraît le plus fréquent.

Le métayage est un système qui convient bien aux pays encore primitifs, où l'agriculture est uniforme et peu intensive. C'est un régime assez patriarcal, qui permet au propriétaire d'exercer quelque action et quelque direction sur l'exploitant, qui, d'un autre côté, met l'exploitant, en grande partie du moins, à l'abri des grands embarras où pourrait le plonger le paiement d'une rente en argent, dans le cas de grande baisse de prix des produits ou de notable insuffisance de la récolte. Dans la partie du centre de la France, notamment, où le métayage est en vigueur, le métayer ayant soin de produire la plupart des denrées qu'il consomme, est moins directement atteint par les baisses de prix, quand il s'en produit.

Le système a du bon. Il offre, cependant, des inconvénients assez graves, quand on a passé la période d'une culture un peu primitive. Ce régime uniforme de partage par moitié ne porte guère ni le propriétaire ni l'exploitant aux améliorations hasardées ou dispendieuses et à une culture intensive. Le métayer, d'ordinaire, a peu d'avances; il travaille avec sa famille une métairie d'une importance restreinte, il hésite à louer des travailleurs, même quand il en a le moyen et s'efforce de tout faire avec sa femme, ses enfants ou ses parents. C'est donc presque toujours une culture uniforme, routinière et pauvre que celle du métayage. On peut concevoir, sans doute, le métayage s'étendant à de plus grands domaines et s'exerçant par des métayers plus aisés; mais, comme leur part dans le produit est fixée par la coutume, qu'elle ne doit pas dépasser la moitié, sauf des conventions spéciales difficiles à élaborer, ils sont peu enclins à faire de très grands frais de main-d'œuvre, à multiplier les façons agricoles, encore moins aux essais et aux expériences. On sait, en effet, que plus la culture devient intensive et plus diminue dans l'ensemble du produit la part relative du revenu net, quoique la quotité absolue de ce revenu net augmente. Cette même inflexibilité du partage à moitié empêche, d'un

autre côté, le plus souvent, le propriétaire de faire des améliorations considérables, de changer les cultures, de fournir beaucoup de fumier. *Le métayage, en général, est donc plus propice à une culture stationnaire qu'à une culture progressive et scientifique.*

On remarquera que le métayage ne tient aucun compte de la rente de la terre au sens scientifique du mot, puisque, dans les pays où il existe, la part soit du propriétaire soit de l'exploitant est d'ordinaire fixée à la même proportion, sans qu'on tienne compte, sauf très exceptionnellement, des inégalités de fertilité des divers sols en même culture.

Quoique peu propice à une culture progressive, le métayage a gagné quelque peu de terrain en France à la suite de la dernière crise agricole. Quelques propriétaires, ne pouvant pas exploiter eux-mêmes et désespérant de trouver des fermiers à prix fixe, ont recouru à cette organisation, ils ont ainsi pu conserver un certain revenu; mais on ne peut dire que ce soit là une condition d'amélioration de l'exploitation du sol.

Le fermage. Conditions de son fonctionnement. — Bien d'autres garanties offre le fermage, quand il s'exerce au moyen de fermiers possédant une certaine instruction et un capital de quelque importance et quand les baux ont une durée prolongée, 15 ou 18 années, si c'est possible, mais 9 au minimum. On a vu plus haut (page 16) qu'Arthur Young considérait ce dernier laps de temps comme insuffisant et ruineux même pour la terre; il y avait là quelque exagération. Mais une période plus prolongée, soit 15 à 18 années, favorisant les longs espoirs et les vastes pensées, profite plus à la terre.

Des questions diverses, d'une solution délicate, ont été agitées au point de vue du fermage, notamment celle de l'indemnité qui peut être due au fermier sortant pour les amendements d'un effet permanent qu'il a effectués sur le sol. Les difficultés à ce sujet peuvent être très grandes; il est impossible de les examiner ici; nous renvoyons au rapport très complet de M. d'Aulnis de Bourrouill, dont nous avons parlé

plus haut[1]; l'intervention du législateur en ces matières doit être très circonspecte, si elle ne veut pas faire naître plus de conflits qu'elle n'en apaise.

Le fermage, pour porter tous ses fruits, doit s'exercer, autant que possible, par des cultivateurs instruits et aisés et concerner en général des exploitations d'une certaine importance. Il doit aussi comporter une coopération harmonique et cordiale du propriétaire et du fermier.

Le morcellement des domaines en toutes petites fermes, comme dans quelques contrées à population très dense, les Flandres et la Terra di lavoro (terre de labour dans le royaume de Naples) ou à population famélique comme l'Irlande, peut être favorable aux propriétaires, mais il n'est pas dépourvu d'inconvénients sociaux, parfois aussi de désavantages économiques. La concurrence acharnée des petits fermiers fait, en temps normal, monter les fermages à des taux très élevés; le propriétaire trouvant ainsi un revenu facile et qui, en temps de prospérité, a une tendance à croître, se désintéresse de sa terre. Dans ce cas particulier, les hauts fermages reposent sur la détresse et l'exiguité des besoins des tenanciers[2]. Survienne une crise, ceux-ci qui n'ont presque jamais d'avances se trouvent dans l'impossibilité de payer et la culture même peut rétrograder.

Le système de toutes petites fermes ne peut être considéré comme un bon régime social. A force de labeur, le tenancier peut arriver à une production assez abondante, mais l'esprit de progrès est absent. On a plus de chances de le trouver dans de grandes ou moyennes fermes, dont les occupants possédant d'abondants moyens d'exploitation en instruments, animaux et avances, appartiennent à une situation sociale plus élevée.

Néanmoins, le fermage n'est un régime tout à fait fructueux et conciliant tous les intérêts que quand le propriétaire ne se

[1] D'Aulnis de Bourrouill, professeur à l'Université d'Utrecht. *Les Rapports entre le propriétaire et l'exploitant du sol.* Voir aussi plus haut tome Ier, pages 571 et 582.

[2] C'est ce que certains écrivains anglais ont appelé : *les fermages compétitifs.*

désintéresse pas complètement de sa terre et ne se repose pas absolument sur le fermier du soin d'en tirer le meilleur parti possible. *Le propriétaire, même sous le régime du fermage, a une fonction importante à remplir; s'il ne s'en acquitte pas, il est rare que le domaine ne finisse pas par décliner.* Il doit d'abord choisir le fermier, ce qui exige beaucoup de discernement, fixer le prix de fermage, ce qui demande de la modération de sa part, car le prix maximum qu'il peut atteindre risque de décourager le fermier en temps de crise, consentir, quand c'est opportun ou légitime, des remises ou des délais. Voulût-on s'en tenir à ce simple rôle qu'il aurait déjà de l'importance et qu'on voit combien l'État serait incapable de le remplir, comme le proposent les socialistes : « Aucun propriétaire équitable ou intelligent, dit avec raison Thorold Rogers, « n'exigera le maximum de la rente que donnerait la concurrence. Il voit ce que sa terre peut rapporter et n'invoquera « pas comme excuse les offres que lui adressent des fermiers « insensés. Quand un emprunteur offre 15 p. 100 d'intérêts à « un banquier prudent, celui-ci s'empresse de lui refuser la « moindre avance [1]. »

De même pour les remises et les délais, un propriétaire avisé doit savoir en apprécier la nécessité dans certaines circonstances et s'y résigner. L'économiste-historien que nous venons de citer dit à ce sujet : « Dans les temps primitifs, la coutume « anglaise a voulu que toutes les améliorations permanentes « et toutes les réparations fussent à la charge du propriétaire « du fonds, qu'il s'agisse de propriétés rurales ou urbaines. « Ayant élevé les bâtiments à ses frais, ce fut à lui de les « entretenir quand il cessa de faire valoir lui-même. Au

[1] Thorold Rogers, *Interprétation économique de l'Histoire*, page 158. A un autre endroit (page 154) parlant d'une grande famille anglaise très connue et des fermages d'un de ses importants domaines, avant et depuis 1692, l'auteur écrit : « La noble famille des Manners, de tout temps, a été très libérale envers ses fermiers, et les fermages ont toujours été bas à Belvoir, malgré la bonne qualité de la terre. » Il ne faut pas non plus, cependant, des fermages trop bas, parce qu'ils encouragent la routine.

« XVe siècle, il assurait même son tenancier contre des pertes « extraordinaires. Ainsi New-College affermait un domaine « dans le Wiltshire et assurait à son tenancier toute perte « dépassant 10 p. 100 du nombre total de ses moutons. Le « risque n'était pas minime, car en deux années consécutives, « en 1447 et en 1448, le Collège remboursa 73 et 116 moutons « sur cette seule occupation. En 1500 Magdalen-College rem- « boursa 607 moutons à des tenanciers. Les charges tradition- « nelles du propriétaire n'étaient donc pas légères et il ne « pouvait s'y soustraire[1]. » Sans qu'il existe ou qu'il doive exister d'obligation légale en ce sens, l'équité, de même que l'intérêt bien entendu, invitent le propriétaire à participer aux pertes exceptionnelles et qui ne pouvaient être prévues[2]. Quant à celles qui, au contraire, étaient susceptibles d'être prévenues soit par une bonne exploitation du fermier, un surcroît de soins, soit par des assurances, comme les pertes résultant de la grêle, il n'est ni légitime ni même désirable que le propriétaire s'y associe, ce serait dégager le fermier de tout soin et de toute prévoyance.

Le propriétaire de la terre affermée a une autre et très considérable fonction. Il est le représentant des intérêts permanents de la terre, tandis que le fermier ne se soucie que de l'exploitation pendant neuf ans, ou quinze ans, ou dix-neuf[3] et que, dans les dernières années de la période, il n'est plus, si l'on n'a pas renouvelé son bail d'avance, ce qui est souhaitable, qu'un tenancier tout à fait précaire. Le propriétaire doit donc exercer une certaine surveillance sur l'exploitation. Il doit, en outre, parer à toute détérioration soit du sol, soit des installations, soit des bâtiments, soit des plantations, y avoir toujours l'œil ouvert et intervenir à temps pour empêcher qu'une négli-

[1] Rogers, *Ibid.*, pages 154 et 155.

[2] Toutes ces dépenses d'entretien, ces remises occasionnelles, ces agencements, même nouveaux, auxquels le propriétaire intelligent ne se dérobe pas, réduisent dans des proportions notables le montant réellement net des fermages et le font descendre fort au-dessous des chiffres des statistiques.

[3] Voir plus haut tome Ier, pages 582 à 590

gence prolongée amène un préjudice notable. Bien plus, il doit coopérer aux améliorations, y pousser le fermier, si celui-ci est routinier, l'y aider par des prêts à intérêt modéré, si celui-ci est à l'étroit. De toute façon il doit coopérer aux progrès ; car il est rare qu'une nouvelle méthode de culture n'exige pas certains perfectionnements dans les bâtiments, dans les clôtures, dans les agencements permanents qui sont à la charge du propriétaire : barrages, drainages, rigoles, nivellements, etc.

La situation de propriétaire d'un bien même affermé est loin d'être une sinécure. Plus instruit, en général, que le fermier, vivant plus en contact avec les hommes qui s'occupent de science, possédant aussi plus de capitaux, le propriétaire, sauf le cas de fermiers exceptionnellement entreprenants, aisés et instruits, doit s'efforcer de faire que son domaine profite de toutes les applications efficaces de la science agronomique : il doit y contribuer par son influence, et fréquemment aussi par ses avances ou ses dépenses d'utilité permanente. Ainsi, *la coopération harmonique du propriétaire et du fermier est une des conditions du succès prolongé du régime de fermage.*

C'est en partie parce que, à la suite d'une longue prospérité agricole et d'une période étendue de hauts prix, beaucoup de propriétaires, en France et en Angleterre, ont trop oublié leur mission qu'il est devenu si difficile de trouver des fermiers solvables.

D'UN PERFECTIONNEMENT DANS LE FERMAGE. UNE ÉCHELLLE MOBILE DES FERMAGES. — *On peut se demander s'il n'y a pas quelque difficulté à concilier les locations à très long terme qui sont désirables, et la fixation du fermage en argent avec les variations plus fréquentes et plus imprévues que jamais du prix des denrées.* L'incertitude où se trouvent les fermiers sur les prix, non pas seulement en temps de disette, ce qui toujours a été le cas, mais en temps normal, l'impossibilité pour eux de faire des calculs même approximatifs sur le prix probable de telle ou telle denrée dans cinq ans, dans dix ou quinze ans, est un grand obstacle au fermage, tel qu'il a fonctionné pendant la plus grande partie de ce siècle.

Il est possible, parfois même très aisé, d'obvier à cet inconvénient. *Il suffit de stipuler dans le bail une échelle mobile du fermage en argent, suivant les prix moyens qu'atteindront chaque année tel et tel produit qui forment la base de chaque exploitation.* Nous avons bien des fois, depuis quinze ans, recommandé cette méthode dans la presse. Elle a déjà reçu près de nous une certaine application. Dans la partie du département de l'Aveyron qui produit du fromage de Roquefort, cette denrée ayant subi des fluctuations énormes depuis quinze ans, qui s'étendaient de 35 ou 40 fr. à 70 ou 72 fr. le petit quintal (50 kilogrammes), alors qu'auparavant elle se vendait avec une sorte de constance entre 60 et 70 francs, un certain nombre de propriétaires, pour donner plus de sécurité aux fermiers, ont stipulé dans les nouveaux baux que le fermage serait diminué de 12 ou 15 p. 100 par exemple, les années où le prix du fromage descendrait au-dessous de 60 francs, et qu'il reprendrait le taux primitif les années où le prix se relèverait à ce chiffre. Ainsi, à notre connaissance, une ferme est louée 5,600 francs avec cette condition que le fermage baissera de 900 francs les années où le cours moyen du fromage tombera au dessous de 60 francs le petit quintal. Il s'agit d'une ferme dont le fromage de Roquefort (fait avec le lait de brebis) est l'un des principaux produits, mais où l'on fait aussi des céréales et où l'on vend des agneaux et de vieilles brebis. Il s'est fait, à ma connaissance, un certain nombre d'arrangements de ce genre.

On pourrait faire de même pour le blé, pour le beurre, pour la viande. *Le fermage en monnaie, reposant sur cette échelle mobile, pour de longues périodes, deviendrait ainsi beaucoup plus rationnel et plus équitable.* La plupart des produits homogènes ayant aujourd'hui des cours bien constatés sur les principaux marchés, les difficultés d'application ne seraient pas considérables.

Si même l'instruction et la précision d'esprit se développaient dans les classes rurales, ainsi que la pratique, aujourd'hui tout à fait négligée, de la comptabilité, on pourrait arriver à

des arrangements un peu plus compliqués en eux-mêmes, mais, cependant, très admissibles. On dresserait un tableau des cours des trois, quatre ou cinq principales marchandises et de leur coefficient suivant leur importance dans l'exploitation, dans le genre de ces tableaux que l'on fait aujourd'hui pour essayer de se rendre compte des variations du coût de la vie[1], et on ferait varier, non pas d'une façon mathématique, mais dans une certaine proportion, le fermage suivant ces oscillations. On aurait ainsi une échelle mobile, non pas à un nombre infini de degrés, mais à trois ou quatre degrés, qui donneraient au fermage une base bien plus rationnelle. *Le fermier serait dégagé, en grande partie, de l'aléa parfois énorme que les oscillations de prix, impossibles à prévoir, lui imposent dans les baux à long terme.*

NÉCESSITÉ DE MAINTENIR UN LIEN ENTRE LE SOL ET LES CLASSES INDUSTRIELLES ET SCIENTIFIQUES. — *Quant à la disparition du fermage, elle n'est nullement désirable. Elle romprait tout lien avec la terre d'une partie des classes les plus intelligentes de la nation, de celles qui ont ou peuvent avoir l'esprit le plus ouvert au progrès et aux connaissances scientifiques,* à savoir la plupart des hommes qui exercent les professions libérales, un grand nombre d'industriels et de commerçants, quand les propriétés qu'ils peuvent avoir ne se trouvent pas dans le voisinage strict de leur résidence. Beaucoup de ces hommes peuvent utilement s'occuper, comme il a été décrit plus haut (voir pages 24 à 27), d'une propriété affermée et ne sauraient se charger complètement de son faire-valoir direct. Or, quelle que soit l'importance de la division du travail, *il est d'un haut intérêt économique et social que la population rurale, ne serait-ce que pour prévenir la torpeur intellectuelle, reste en contact fréquent avec la partie de la population qui, par ses occupations habituelles, a le plus la pratique, soit des grandes affaires bien conduites, soit des recherches et des expériences scientifiques, soit des fluctuations*

[1] C'est la nouvelle méthode statistique que les Anglais appellent *Index Numbers;* nous en parlons plus loin dans les chapitres consacrés à la *Monnaie.*

économiques, soit enfin de la comptabilité rigoureuse. Rompre tout lien entre le sol et cette partie de la nation, ce serait nuire au premier et à la seconde, compromettre les progrès culturaux, détruire la plus utile influence réciproque que doivent exercer, l'une sur l'autre, la classe rurale et la classe adonnée aux professions qui entretiennent le mouvement dans l'esprit et le développement des connaissances.

CHAPITRE V

L'EXPLOITATION DU SOUS-SOL : MINES ; GISEMENTS D'HUILES MINÉRALES, ETC. — LES LOIS ÉCONOMIQUES QUI RÉGISSENT CETTE EXPLOITATION.

Importance du sous-sol et de ses produits. Comparaison avec le sol.
Les opinions de Ricardo et de son école, Stuart Mill, Jevons, sur les lois économiques régissant la richesse minière. — Erreur pratique de Ricardo.
La loi des rendements décroissants s'applique-t-elle aux mines et d'une façon particulière? — Réserves à ce sujet.
La propriété des mines doit-elle avoir un caractère particulier?
Examen sommaire de la pratique des différents pays pour l'exploitation des mines.
Aléas de l'exploitation des mines. Rapport moyen des bénéfices au produit brut. Inconvénients d'une redevance progressive sur les revenus des mines.
De la domanialité des mines.
Longueur de préparation et d'installation des mines et variabilité des résultats.
Conséquences d'un système où l'Etat, par un système excessif d'impôts ou redevances, confisquerait à son profit les bonnes chances de l'industrie minière, en en laissant aux particuliers les mauvaises chances.

IMPORTANCE DU SOUS-SOL ET DE SES PRODUITS. COMPARAISON AVEC LE SOL. — La plupart des économistes n'ont parlé du sous-sol qu'en quelques traits succincts et fugitifs, pour dire que la loi de Ricardo s'y faisait encore plus sentir que sur le sol même.

Si grande est l'importance du sous-sol qu'il mérite une étude économique un peu plus étendue. Bien des fois, lorsqu'on rapporte le montant de la population d'un pays à la superficie de son territoire, nous avons fait observer qu'il faut tenir

compte d'un autre élément, le sous-sol[1]. Celui-ci aussi contribue à l'entretien des habitants, soit en leur fournissant le chauffage, l'éclairage, une partie des matériaux de construction et en leur permettant de restreindre l'étendue des forêts, ainsi que celle des cultures oléagineuses, soit surtout en les approvisionnant d'abondants objets d'échange contre lesquels ils peuvent se procurer du blé, de la viande et les denrées les plus diverses. Dans ce dernier cas, les habitants qui vivent du sous-sol ne sont pas seulement les mineurs, mais aussi les ingénieurs, comptables, voituriers, une partie du personnel des chemins de fer et des ports, les ouvriers de tous genres qui font des machines ou des installations pour les mines, les actionnaires mêmes des mines (au prorata du revenu qu'ils en tirent) et l'État également pour les impôts ou redevances qu'il perçoit sur cette catégorie de propriétés. Il y faudrait joindre tous ceux qui comme médecins, avocats, etc., vivent soit en totalité, soit en partie de redevances payées par les populations minières[2].

Aussi, un pays où les mines sont abondantes et riches peut-il nourrir beaucoup plus d'habitants qu'un pays d'égale surface, d'égale fertilité, d'égal développement et d'égale industrie qui se trouve dépourvu de ces richesses souterraines.

Certains pays comme l'Angleterre et la Belgique peuvent, grâce à cet avantage, entretenir, toutes les autres conditions supposées les mêmes, une plus forte population spécifique que la France. Dans ce dernier pays, les richesses minérales sont modiques; cependant, au 1er janvier 1888, la France comptait, 1,362 mines concédées, d'une étendue totale de

[1] Nous avons notamment fait cette observation à l'Académie des sciences morales et politiques en 1892, à propos d'une lecture de M. Levasseur sur la population. Voir l'*Économiste Français* du 14 mai 1892, p. 619.

[2] Il est probable que l'importance du sous-sol ira encore en augmentant. Voir, à la fin du premier volume de cet ouvrage, les extraits d'un discours du célèbre chimiste Berthelot, qui entrevoit que l'humanité pourrait vivre un jour presque entièrement du sous-sol. Tout en faisant la part du lyrisme ou même du rêve dans les descriptions de M. Berthelot, on ne peut nier que le rôle de plus en plus important du sous-sol, n'aille sans cesse en s'accentuant.

1,112,440 hectares, en grande partie, il est vrai, inexploitées [1]. Cette superficie représentait la 47e partie environ de son territoire. Mais un hectare de mine exploitée, dans des conditions moyennes, produit notablement plus de valeur échangeable qu'un hectare moyen de sol. La production agricole, les doubles emplois déduits, ne peut guère être estimée à plus de 13 ou 14 milliards en France [2], pour 52 millions d'hectares (la superficie exacte est de 53 millions 1/2, mais nous déduisons 1 million 1/2 pour les cours d'eau, routes, chemins, etc.), c'est environ 250 à 260 francs par hectare; or, en 1887, année où les prix des minéraux étaient fort bas, les 452 mines exploitées en France, avec une superficie de 526,000 hectares, avaient produit une valeur estimée à 259 millions de francs [3], ce qui représentait environ 500 francs par hectare, presque exactement le double du revenu brut de l'hectare moyen de terre.

Si nous passons à des pays dont le sous-sol minier est plus riche, nous constatons un écart bien plus grand entre la production moyenne du sol et celle du sous-sol exploitable, à l'avantage de celui-ci. En Belgique, dans l'année 1890, où le prix du charbon fut, il est vrai, fort élevé, l'étendue des mines de houille concédées était de 137,661 hectares; la valeur produite montait à 268 millions de francs, ce qui représente, par hectare de houille concédé, plus de 1,940 francs. En 1889 où le prix du charbon était beaucoup plus bas (9 fr. 45 au lieu de 13 fr. 48 la tonne) et la quantité extraite un peu plus faible, la valeur de la houille produite en Belgique atteignait 187 millions 718,000 francs, soit, pour 143,000 hectares concédés (l'étendue des concessions était un peu plus grande qu'en 1890), plus de 1,310 francs par hectare concédé; si l'on tient compte de ce qu'il n'y a guère plus de la moitié des concessions qui soient exploitées (134 sur 240), on voit quelle énorme valeur produit un hectare de bon sous-sol et de combien il dépasse un

[1] Foville, *La France économique*, page 205.
[2] *Idem*, *ibid.*, page 103.
[3] *Id.*, *ibid.*, page 206.

hectare moyen ou même un très bon hectare de terre cultivée.

En Belgique, le nombre des ouvriers employés, en 1890, dans les charbonnages, à l'intérieur ou au jour, était de 116,779; en laissant de côté les femmes et les enfants, on avait 93,426 hommes adultes. Si l'on y joint 1,427 ouvriers dans les mines métalliques, 31,681 ouvriers dans les carrières[1], on peut facilement admettre que le sous-sol fait vivre directement en Belgique, en y comprenant les familles des ouvriers, environ 500,000 personnes, sinon davantage. Si l'on y ajoutait tous ceux qui vivent indirectement de la même industrie, les comptables, caissiers, directeurs, ingénieurs, actionnaires, camionneurs, une partie des ouvriers des chemins de fer et des ports et leurs familles, on arriverait aisément à 6 ou 700,000 personnes, le huitième environ de la population belge[2].

Si nous passons à une puissance encore plus minière en quelque sorte, le rapport des inspecteurs des mines dans la Grande-Bretagne (*report of the Inspectors of Mines*) a établi que la production du charbon dans le Royaume-Uni s'est élevée à 185,476,126 tonnes en 1891, contre 181,614,288 tonnes en 1890 et 176,916,724 tonnes en 1889; il fait connaître, en outre, que le nombre des mineurs occupés tant aux charbonnages qu'aux mines métalliques était, en 1891, de 707,411, dont 6,112 femmes seulement, lesquelles travaillaient à la surface[3]. On peut admettre que ces 701,299 mineurs du sexe masculin faisaient vivre par leur travail une population peut-être quintuple de femmes, d'enfants, de vieux parents, soit environ 3 millions et demi d'âmes. Ce n'est pas là toute la

[1] Tous ces renseignements sont puisés dans l'*Annuaire statistique de la Belgique* (22e année, 1891, pages 284 et 285).

[2] On dira peut-être que l'on ne devrait pas compter les personnes qui vivent des industries auxiliaires de celles des mines ou complémentaires, comme le camionnage; il faut cependant les prendre en considération, puisque, sans les mines, la source d'activité et de revenu de ces personnes disparaîtrait, au moins en partie, pour la fraction du charbon qui est exportée.

[3] Voir *The Economist* (de Londres), n° du 19 mars 1892.

population que sustentent les mines anglaises : il faut y joindre tous les ouvriers, employés, etc., qui sont occupés au commerce du charbon, soit à le transporter par terre ou par eau, soit à l'emmaganiser et le distribuer, tous ceux aussi qui font des machines, des appareils divers pour les mines, qui en préparent le boisage, etc.; on peut admettre que le nombre d'hommes qui, sans être mineurs, sont entretenus par l'industrie des mines, atteint à la moitié de la population même des mineurs: à ce compte, ce serait 5,250,000 personnes environ qui, en Angleterre, sans y comprendre les carriers, devraient leur existence aux produits du sous-sol.

Il est certain qu'une source de richesse de cette importance et de cette particularité ne peut être passée sous silence dans un *traité théorique et pratique d'économie politique.*

L'OPINION DE RICARDO ET DE SON ÉCOLE, STUART MILL, JEVONS, SUR LES LOIS ÉCONOMIQUES RÉGISSANT LA RICHESSE MINIÈRE. ERREUR PRATIQUE DE RICARDO. — Ricardo a consacré un court chapitre aux mines [1] pour y démontrer que sa loi, dont nous avons examiné plus haut la portée, s'applique aux mines encore plus qu'aux terres. Voici comment il s'exprime à ce sujet :

« Les mines, ainsi que les terres, rendent, en général, un « profit au propriétaire (Ricardo entend ici en plus de l'intérêt « des capitaux engagés). Et ce profit, qui, quelquefois, est « affermé, ainsi que celui des fonds de terre, est l'effet et n'est « jamais la cause du renchérissement des produits. S'il y « avait quantité de mines également riches que chacun pût « exploiter, elles ne donneraient pas de rente; la valeur de « leurs produits dépendrait uniquement de la quantité de « travail nécessaire pour tirer le métal de la mine et le porter « au marché.

« Mais les mines sont de qualité différente et avec la même « quantité de travail, chacune donne un résultat différent. *Le « métal, retiré de la mine la plus pauvre, parmi celles qui sont*

[1] C'est le chapitre III de ses *Principes d'Economie politique.* Dans la traduction française (éditionGuillaumin, 1882), il tient quatre pages et demie, dont les deux tiers sont remplis par une longue note de J.-B. Say.

« *exploitées, doit avoir au moins une valeur échangeable, non* « *seulement suffisante pour payer l'habillement, la nourriture et* « *les autres objets indispensables à l'entretien de ceux qui tra-* « *vaillent à l'exploitation et au transport du métal, mais il doit* « *aussi rapporter le profit ordinaire et général à celui qui avance* « *le capital nécessaire à l'entreprise.* La rentrée avec profit du « capital de la mine la plus pauvre, de celle qui ne peut payer « aucun profit, aucune rente au propriétaire du sol, sert à régler « la rente de toutes les autres mines, plus productives. On sup- « pose que cette mine rend l'intérêt ordinaire des avances ; « et tout ce que les autres mines produisent de plus que « celle-ci sera payé au propriétaire du fond. Le principe étant « précisément le même que celui que nous avons posé par « rapport à la terre, il serait inutile de nous y arrêter davan- « tage [1]. »

Cette longue citation que nous avons tenu à faire intégralement contient une certaine part de vérité et une grande part d'erreur ; nous avons souligné la phrase où se trouve surtout cette erreur.

Il est très vrai que pour les produits des mines, comme pour ceux de l'agriculture, il y a unité de prix au même moment sur le même marché, quand ces produits sont absolument similaires, et quels qu'aient été les différences des frais de production des diverses quantités de ces produits similaires. Il est exact aussi que ce prix, considéré pendant une période de quelque étendue, doit être assez élevé pour maintenir en exploitation toutes les mines dont la production est nécessaire à l'approvisionnement du marché, étant donnés les besoins et les ressources de celui-ci. Il est encore vrai que, les différences des frais d'exploitation d'une mine à l'autre étant souvent très grandes, l'unité de prix des produits fait ressortir pour les mines les meilleures, c'est-à-dire les mieux situées, les plus abondantes en minerai, celles aussi offrant le plus de facilités d'exploitation et de traitement, une rente, qui parfois peut être

[1] Ricardo (édition Guillaumin 1882), pages 51 et 52. La traduction est assez gauche, mais la pensée de Ricardo se comprend bien.

considérable et, en quelques cas exceptionnels, dépasse singulièrement la rente des meilleures terres agricoles.

Toute cette partie de l'argumentation de Ricardo est vraie; mais voici les erreurs. Il n'est pas exact que la généralité des mines procurent à l'exploitant un profit, beaucoup le constituent en perte; beaucoup d'autres rendent à peine l'intérêt et l'amortissement, au taux normal du moment, des capitaux engagés, si bien exploitées soient-elles. Nous savons que Ricardo ne distinguait pas le profit et l'intérêt du capital, distinction essentielle, qui a été faite surtout par l'école française et généralement admise depuis.

L'erreur principale de Ricardo dans le passage que nous avons cité consiste surtout dans cette assertion que « le métal « (ou minerai) retiré de la mine la plus pauvre parmi celles qui « sont exploitées... doit rapporter le profit ordinaire et général « à celui qui avance le capital nécessaire à l'entreprise. » Le postulat est théoriquement et pratiquement inexact. Un grand nombre de mines sont maintenues en exploitation qui non seulement ne donnent aucun profit, mais ou bien qui ne fournissent aucun intérêt, ou donnent seulement un intérêt infinitésimal par rapport aux capitaux engagés. La raison en est très simple : on ne peut savoir avec certitude le résultat que donnera une mine qui présente certaines apparences de productivité qu'après qu'on y a fait des travaux souvent très importants et qu'on l'a, en quelque sorte, mise en exploitation; d'autre part, la généralité des capitaux engagés dans la mise en exploitation d'une mine y est pour toujours enfermée et n'en peut être retirée pour être employée ailleurs. Tout ce qu'on a consacré, par exemple, à foncer des puits, à percer des galeries, à épuiser les eaux, à créer les installations indispensables de chemins, de constructions, etc., tout cela est définitivement incorporé à la mine et ne peut plus en être dégagé. Il arrive que, si l'on s'est trompé, ce qui est le cas pour presque toutes les mines pauvres, si le gisement a été soit moins riche, soit plus profond, soit moins régulier qu'on ne le supposait, tous ces capitaux que l'on a enfouis dans l'entreprise, on ne peut les en

détacher. On a alors intérêt à maintenir l'exploitation de la mine, pour si peu qu'elle donne au delà des frais courants; il n'est donc nullement nécessaire pour qu'une mine soit maintenue en exploitation qu'elle « rapporte le profit ordinaire et « général à celui qui avance le capital nécessaire à l'entre- « prise. » L'expression de Ricardo est, d'ailleurs, ici très incorrecte, il eût dû écrire, non pas à « celui qui avance le capital », mais « à celui qui a avancé le capital »; alors son erreur eût éclaté d'une façon manifeste à tous les yeux.

Une fois des capitaux enfouis dans le travail du foncement des puits, de l'établissement des galeries, de l'épuisement des eaux, comme on ne peut plus retirer ces capitaux, on continuera l'exploitation tant qu'elle produira ses simples frais courants; car, si on ne la continuait pas, tous ces capitaux enfouis dans la mine seraient définitivement perdus puisque, par le non-usage et le non-entretien, les puits se combleraient, les galeries s'écrouleraient et se rempliraient d'eau. Le propriétaire a donc avantage à maintenir la mine en exploitation, alors même qu'elle ne lui rapporterait rien, du moment qu'elle couvre ses frais courants; il conserve ainsi, en effet, l'espoir d'un avenir meilleur, qu'il abandonnerait autrement; il se réserve la faculté de profiter des chances heureuses qui peuvent survenir, par exemple d'un relèvement du prix du minerai, de la découverte d'une couche plus abondante ou plus régulière, d'une diminution dans les frais d'extraction, etc.

Aussi, *non seulement beaucoup de mines sont exploités sans donner « le profit ordinaire et général à celui qui a avancé le capital », mais un certain nombre de mines sont exploitées pendant quelques années à perte, c'est-à-dire sans couvrir même leurs frais courants d'exploitation;* le propriétaire ou plus généralement les propriétaires s'acharnent à pousser l'expérience aussi loin que leurs capitaux le leur permettent quand ils n'ont pas perdu tout espoir d'amélioration dans les prix, dans le rendement du minerai, dans la diminution des frais. L'illusion, qui n'est en aucun domaine aussi puissante qu'en matière de mines, les soutient, porte même fréquemment ceux qui

n'ont pas un jugement très ferme à des dépenses nouvelles et ruineuses. Il est si dur d'abandonner absolument une entreprise qui a suscité beaucoup d'espoir, qui a beaucoup coûté et où tout le capital y affecté se trouverait irrémédiablement perdu par une suppression de travail.

Ricardo est donc tombé dans une grave erreur en supposant qu'une mine n'était maintenue en exploitation qu'autant qu'elle procurait à celui qui a avancé les capitaux « le profit ordinaire et général. »

Cette correction faite, il reste incontestable qu'il y a et qu'il peut y avoir pour les mines les plus riches une rente, résultant de la très grande différence des frais de production avec les autres mines. Mais la correction que nous avons faite est indispensables et elle a une très haute portée pratique. Si un certain nombre d'exploitants et de propriétaires de mines réalisent de gros gains, dépassant de beaucoup la moyenne des profits dans le pays, d'un autre côté, un grand nombre d'exploitants ou de propriétaires de mines subissent des pertes considérables ou perdent la totalité de leur mise. Ce serait une question curieuse de statistique que celle de rechercher si l'ensemble de ces gains dans l'industrie des mines, par rapport au taux habituel de l'intérêt et des profits dans le pays, dépasse l'ensemble de ces pertes, en un mot si l'industrie des mines est, dans son ensemble, pour les capitalistes plus ou moins avantageuse que l'ensemble des autres emplois de capitaux et des autres branches de l'activité humaine. Les esprits attentifs opinent, en général, pour la négative. Il est difficile d'arriver par des calculs à une solution tout à fait précise et incontestable de cette question. Nous fournirons plus loin quelques données à ce sujet.

LA LOI DES RENDEMENTS DÉCROISSANTS S'APPLIQUE-T-ELLE AUX MINES ET D'UNE FAÇON PARTICULIÈRE? — RÉSERVES A CE SUJET. — Enchérissant, comme toujours sur son maître Ricardo, Stuart Mill admet que la loi des rendements décroissants s'applique aux mines encore plus qu'à l'agriculture : *The law of diminishing returns applies to mining in a still more unqualified sense*

than in agriculture! Toutes les mines finissent par s'épuiser, dit-il, et alors même qu'elles sont encore loin de l'être, l'exploitation tend à en devenir graduellement plus difficile; les puits doivent être poussés plus profondément, les galeries aussi, etc. Stuart Mill ajoute, cependant : mais le principe antagoniste, celui du progrès dans la production s'applique aussi aux mines à un plus haut degré [1]. Il subsiste, toutefois, chez cet économiste timoré l'appréhension que la loi de rendements décroissants ne finisse toujours par l'emporter sur celle du progrès technique.

Un économiste anglais, plus récent, très ingénieux et très systématique, Jevons, a appliqué ce principe des rendements décroissants de l'industrie des mines à toute la situation industrielle de l'Angleterre, Dans un opuscule paru en 1866 (*The coal question*) et sur lequel il est souvent revenu, il s'est livré aux pronostics les plus effrayants sur l'avenir de l'Angleterre et ultérieurement de l'humanité. L'un des éléments principaux, car ce n'est certainement pas le seul, de la supériorité industrielle et maritime de l'Angleterre, est l'abondance et l'excellence de ses houillères qui lui fournissent le charbon sur place et à un très rare bon marché. Or, la production de la houille dans la Grande-Bretagne est passée graduellement de 2,150,000 tonnes en 1660 à 2,610,000 en 1700; 4,774,000 en 1750; 10,080,000 en 1800; 16,035,000 en 1829; 36,400,000 en 1846; 54 millions de tonnes en 1853; 84 millions en 1860; 110 millions de tonnes en 1870; 147 millions en 1880 [2]; 164 millions en 1887; 185 millions de tonnes en 1891. Écrivant en 1866 et supposant un développement moins rapide de la production, Jevons ne donnait guère à la Grande-Bretagne plus d'un siècle pour l'épuisement de ses magnifiques houillères. Plus récemment, un autre statisticien, M. Price Williams, dans le *Journal de la Société de statistique de Londres,* de mars 1889, reprenant et rectifiant les calculs de Jevons, annonce aussi que dans

[1] Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, édition de Laughlin, pages 142 et 143.

[2] *Mulhall Dictionary of Statistics*, page 90.

un siècle les mines de houille de la Grande-Bretagne pourraient être épuisées [1].

Il est vrai que le monde regorge de richesses houillères inexploitées, si l'on en croit les géologues et les géographes. Le terrain houiller serait d'une rare abondance aux États-Unis, également en Chine. Néanmoins, comme beaucoup de minerais et surtout la houille ont une faible valeur relativement à leur poids, il en résulte qu'au moins pour ce dernier produit minéral, actuellement l'un des plus importants, la loi de la rente, d'après Ricardo, c'est-à-dire le renchérissement du produit et l'élévation notable des bénéfices des meilleures mines devrait se faire sentir d'une façon accentuée et progressive, au fur et à mesure qu'on approchera dans un pays de l'épuisement final. Ce qui est vrai de la houille et des minerais le serait aussi des autres productions du sous-sol, le pétrole par exemple.

Sans contester le moins du monde que la rente, au sens où l'entend Ricardo, existe, d'une façon même très sensible, pour les mines les mieux situées, les plus abondantes, les plus régulières, celles qui offrent la meilleure qualité de minerai, il est impossible d'affirmer que soit le prix du minerai, soit la rente des bonnes mines aient une tendance à toujours s'accroître.

La loi antagoniste de la rente, à savoir la loi du développement de la civilisation, de la connaissance et de l'utilisation de plus en plus complète et de moins en moins coûteuse des forces naturelles, la loi surtout si importante de substitution, dont j'ai parlé plus haut (voir tome Ier, pages 662-664), *font de plus en plus obstacle au renchérissement des produits et à l'accroissement indéfini de la rente des bonnes mines.*

Il faut se rendre compte que l'industrie, scientifiquement dirigée, est née d'hier : à peine peut-on dire qu'elle a un siècle d'existence. Les substances qu'elle emploie, notamment pour fournir la chaleur, l'éclairage et la force motrice, elle n'en extrait

[1] Ce que Jevons et M. Price Williams ont annoncé pour les houillères, à savoir un épuisement prochain, le statisticien américain bien connu, M. Atkinson, l'annonce pour le fer dans une sérieuse brochure que j'ai sous les yeux.

qu'une très faible partie de l'utilité qu'elles contiennent. Ses instruments pour s'en servir sont très imparfaits. On sait que la machine à vapeur ne tire guère du charbon qu'elle consomme, malgré tous les progrès récents, que le huitième environ de l'effet utile que théoriquement on en devrait retirer. Des perfectionnements nouveaux pourraient réduire de moitié, ou des deux tiers, ou des trois quarts pour un même résultat la consommation de houille.

D'autre part, beaucoup d'autres moyens, soit dont on a déjà l'aperception, soit que l'on connaîtra plus tard, peuvent, *en vertu de la loi de substitution,* venir remplacer la houille dans l'éclairage, dans la production de la force motrice : l'électricité commence à le faire, bien timidement encore; le transport de la force hydraulique à grande distance pourra transformer l'industrie; de même l'utilisation possible de la force des marées, de la chaleur du soleil, de la force centrale de la terre [1], etc.

Quant aux métaux à proprement parler, les découvertes que l'on fait à leur sujet s'annoncent comme devant fournir des substituts très précieux et peu coûteux à divers minerais qui étaient ou bien d'un traitement difficile ou relativement rares. L'invention de Bessemer a ouvert la voie pour rendre la production de l'acier presque aussi bon marché que celle du fer, avec une immense supériorité de celui-là sur celui-ci. Naguère encore on faisait une grande différence de prix entre les fers contenant du phosphore et ceux qui en étaient exempts, les premiers se brisant plus aisément; puis des procédés pour la déphosphoration ayant été inventés et étant devenus peu coûteux, des minerais jusque là dédaignés sont devenus susceptibles d'un grand emploi industriel et le prix des minerais réputés de la meilleure qualité a baissé. Il s'est produit

[1] Nous renvoyons encore aux descriptions de l'âge futur esquissées par le chimiste Berthelot, et citées à la fin du premier volume de cet ouvrage. Tout en faisant la part de l'excès de lyrisme qui s'y trouve, il s'y rencontre certainement plus de vérité que dans les tableaux lugubres des disciples de Ricardo.

une modification analogue, quoique moins sensible jusqu'à présent, relativement à l'usage des houilles maigres et des houilles grasses. Celles-ci jouissaient jusqu'à ces derniers temps d'une grande supériorité de prix; on est parvenu à construire des appareils qui parent à beaucoup des inconvénients des houilles maigres, de sorte que l'écart de prix entre les unes et les autres tend à se réduire, au lieu d'augmenter, comme des raisonneurs *à priori* l'eussent jugé naturel et logique. Certaines qualités de charbon, négligées en quelques pays, l'anthracite par exemple en France, viennent en faveur pour divers usages [1].

Des produits nouveaux viennent chaque jour lutter contre les produits anciens; non seulement l'électricité contre la houille, mais le pétrole, ce dernier aussi bien pour la force motrice que pour l'éclairage. Le pétrole, il est vrai, peut n'être pas plus éternel que la houille; on suppose même que les gisements en seront plus vite épuisés. Mais d'autres substances ayant les mêmes qualités viendront à être connues qui sont ignorées.

Parmi les métaux, l'usage du nickel commence à peine à se répandre; on a découvert, il y a deux ans, qu'un certain alliage de ce métal avec le fer ou l'acier (le ferro-nickel) donne à ceux-ci une force de résistance extraordinaire. Un autre métal, l'aluminium, dont l'existence était inconnue il y a un quart de siècle et dont le prix a baissé dans des proportions énormes, promet de se prêter à des usages très étendus, très variés et très importants.

Même pour les métaux anciens, les procédés de traitement s'améliorent, en même temps que leur masse, au moins dans la période historique que nous traversons, devient de plus en plus considérable. C'est ainsi que la production de l'argent, qui

[1] M. Michel Chevalier, qui fit, comme on le sait, aux débuts de sa carrière un voyage d'études aux Etats-Unis (années 1833 à 1835), ne cessa de prôner depuis lors en France l'anthracite qu'il y avait vu être en très grand usage et dont personne ne voulait se servir en France. Ce n'est, cependant, que depuis 1875 ou 1880, que l'emploi de l'anthracite a commencé à se répandre chez nous.

n'était que de 35,400,000 onces en 1861 et de 78,800,000 onces en 1881, s'est élevé à 143,994,000 onces en 1891, ayant quadruplé en trente ans et augmenté de plus de 80 p. 100 en dix ans, quoique le prix de l'once d'argent ait baissé de 30 p. 100 de 1870 à 1891, à savoir de 61 pence à 42 pence; cette grande baisse du prix du métal n'a pas empêché l'accroissement de la production qui, depuis 1889, est de 10 millions d'onces par an. On sait que depuis 1891 l'argent a encore beaucoup fléchi, ne valant que 30 pence en 1894. L'or lui-même dont on disait que la production allait en quelque sorte se restreindre de plus en plus, redevient, grâce il est vrai aux explorations géographiques et aux possessions européennes nouvelles, chaque année plus abondant. La production, qui était tombée à une valeur de 19,080,000 livres sterling en 1883 (environ 480 millions de francs), s'est graduellement relevée à 25,060,000 livres sterling (environ 630 millions de francs) en 1891, et à 790 millions de francs en 1893; l'on entrevoit qu'elle pourra monter prochainement à 1 milliard de francs par année [1]. En même temps, les procédés pour extraire du quartz ou des conglomérats les dernières parcelles d'or se perfectionnent; on use notamment au Transvaal depuis deux ou trois ans d'une méthode nouvelle dite le procédé hongrois et la cyanuration; des mines d'or deviennent rémunératrices qui ne contiennent qu'une demi-once d'or (environ 45 fr., l'once valant 91 fr.) par tonne de conglomérat, ce que les anciens mineurs auraient absolument dédaigné [2].

[1] Le *Bulletin de Statistique et de Législation comparée* (mai 1894, p. 450) donne, pour la production de l'or dans le monde entier, d'après les relevés américains, 6,103,447 onces standard en 1891; 6,750,542 en 1892, et 7,374,259 en 1893, soit 139,545,854 dollars en 1892, et 152,439,207 dollars en 1893.

[2] Les fameuses mines d'or du Transvaal, que nous étudions et suivons attentivement depuis leur mise en exploitation, sont bien loin en général d'être très riches en teneur d'or; la plupart n'ont pas plus d'une demi-once à trois quarts d'once à la tonne, tandis que la généralité des mines d'or au Vénézuela (la célèbre mine Le Callao), en Australie et aux Indes, contiennent de 1 à 2 ou 3 onces d'or par tonne de quartz; néanmoins, beaucoup de mines du Transvaal sont très rémunératrices grâce aux nouveaux procédés: presque toutes eussent été inexploitables il y a vingt ou trente ans.

L'or pourra s'épuiser un jour dans le monde, quoique vraisemblablement la production en doive durer plusieurs siècles ; mais d'autres substances précieuses pourront le remplacer. Même aujourd'hui, dans les transactions, l'on trouve un grand nombre de substituts ou plutôt d'auxiliaires, les billets de banque, les virements, les compensations de comptes, etc [1].

Le lecteur nous excusera d'être entré dans ces détails sur les applications de la science. Mais en se conformant à la méthode purement déductive de Ricardo et de Stuart Mill, en supposant un monde où les procédés de production resteraient en quelque sorte stationnaires ou bien ne se modifieraient que très lentement, on tombe dans les plus grossières erreurs pratiques, et l'on fait des pronostics que tous les faits démentent. Le monde moderne, il ne faut pas l'oublier, surtout en ce qui concerne les mines et l'usage des différentes substances ou forces naturelles que la science apprend chaque jour à mieux connaître et à mieux élaborer, est seulement aux débuts d'une ère de révélation. C'est le règne du magicien Prospéro qui commence. Parler présomptueusement, en pareil cas, de la loi des rendements décroissants, de la probabilité du renchérissement croissant des produits du sous-sol et de l'élévation constante de la rente des mines, c'est prendre pour la réalité vivante et changeante les toiles d'araignée tissées dans un cerveau morose.

La propriété des mines doit-elle avoir un caractère particulier ? — On est souvent porté à considérer la propriété minière comme offrant un caractère différent de la propriété du sol, et l'on est enclin à regarder la première comme plus naturellement dévolue que la seconde à l'État. Aussi, le nombre des gens qui admettent que l'État se fasse propriétaire des mines ou que, du moins, il intervienne activement dans leur exploitation ou dans la surveillance de celle-ci, est-il notable. Diverses circonstances contribuent à répandre ce sentiment.

En premier lieu, les mines n'ont pris en Europe que récemment une grande importance en tant que propriété privée. C'est,

[1] Voir plus loin les chapitres que nous consacrons à la *Monnaie* et aux *Banques*.

depuis les emplois étendus de la houille et du fer, que cette branche d'exploitation tient une très large place dans la richesse. Elle est donc, pour la plus forte partie, très moderne; le respect qui s'attache aux institutions très anciennes, à la très longue tradition, entoure moins ainsi la propriété des mines que celle de la terre à proprement parler.

La part de la nature paraît plus grande et celle de l'homme plus faible dans les produits minéraux que dans les produits agricoles. L'homme ne crée, dit-on, ni le charbon, ni le fer, ni l'argent; il se contente de l'extraire du sol et de le dégager de la masse environnante; l'homme, sans doute, ne crée pas davantage le blé, ni les autres produits agricoles; mais pour ceux-ci, la transformation de la matière par l'homme paraît plus étendue et plus compliquée : la première tâche, l'extraction du charbon, du fer, de l'argent, de l'or, semble aux ignorants fort aisée, quoique, en réalité, l'ensemble des opérations qui constituent la découverte, l'exploration, l'aménagement et l'exploitation d'une mine, soit infiniment plus complexe, plus délicat, exige une faculté de combinaison bien plus grande que la constitution d'un domaine agricole.

Une troisième raison qui prédispose mieux le public à l'appropriation des mines que des terres par l'État, c'est que la petite propriété et la petite production ne peuvent guère exister pour les mines; la petite propriété minière se rencontre, sans doute, sous la forme de parts dans une entreprise minière anonyme; mais ce genre de petite propriété, qui n'est que le morcellement en quelque sorte idéal d'un droit, échappe souvent à l'attention du public, ou n'équivaut pas pour lui à la situation du petit propriétaire individuel d'un champ de terre ou d'une maison. Les mines lui paraissent toujours exploitées par les agents d'une collectivité; il éprouve ainsi moins d'éloignement à se les représenter dans les mains des agents de la collectivité par excellence, l'État.

Une quatrième circonstance qui entretient les mêmes sentiments, ce sont les gains très considérables, énormes, que réalisent parfois les propriétaires des meilleures mines, et qui

font oublier les gains modestes des propriétaires des mines ordinaires, et les pertes totales des propriétaires des mines soit ne rapportant rien, soit abandonnées après des essais d'exploitation.

Enfin, différentes idées confuses, parfois contradictoires, agissent dans le même sens. Suivant les cas, le public paraît craindre ou que les richesses minérales du pays viennent à prématurément s'épuiser par une exploitation soit inintelligente, soit besoigneuse, soit cupide, ou bien, au contraire, que faute de capitaux, faute d'esprit d'entreprise, par calcul aussi de spéculation en vue d'une plus-value future, les propriétaires privés laissent intactes des mines dont l'exploitation actuelle importerait au pays. Ce dernier sentiment se fait fréquemment jour dans les temps de crise et de hausse du charbon. Dans la période de 1872-74, par exemple, où le combustible renchérit beaucoup, et passagèrement, on somma le gouvernement de contraindre tous les concessionnaires à exploiter, sous peine de déchéance. Le ministre fit des circulaires à cet effet, sans réfléchir que les mines concédées, alors même qu'elles sont inexploitées, étant frappées d'un impôt qui ne laisse pas que d'être assez lourd, proportionnellement à la surface, le propriétaire, qui a dû, pour obtenir la concession, justifier de travaux importants, est suffisamment stimulé à tirer parti d'une propriété qui lui a coûté et dont le maintien en chômage lui est onéreux. Ces mises en demeure d'exploiter ne tiennent pas compte, non plus, de ce que *les mines dont l'exploitation est suspendue, pourvu qu'on maintienne les travaux d'approche, galeries et puits, ainsi que les mines qui ont été reconnues, concédées, mais dont l'exploitation régulière n'a pas été commencée, constituent une réserve des plus utiles pour la nation.* Elles garantissent celle-ci contre un épuisement trop prompt de cette nature de richesse, pour le cas où la science ne lui trouverait que tardivement des substituts.

L'État est ainsi sollicité, par des raisons beaucoup plus captieuses que solides, à assumer un rôle plus actif et à prétendre à une intervention plus décisive en ce qui concerne la

propriété minière qu'en ce qui touche la propriété territoriale.

S'ensuit-il que les mines doivent être assujetties à un droit spécial, qu'il convienne de les soustraire à l'action, étudiée plus haut, des grandes lois de propriété privée, de liberté et de responsabilité des entreprises particulières ?

EXAMEN SOMMAIRE DE LA PRATIQUE DES DIFFÉRENTS PAYS POUR L'EXPLOITATION DES MINES. — Si l'on cherche la loi générale qui doit régir l'exploitation des mines, c'est-à-dire, au sens où l'entendait Montesquieu, le rapport nécessaire qui dérive de la nature des choses, on trouve que l'exploitation des mines n'a pas un objet différent de celle du sol lui-même, à savoir de procurer de la façon la plus certaine, avec la moindre somme d'inconvénients, par conséquent de frais, le maximum d'utilité possible pour l'ensemble de la société ; *l'organisation la meilleure des mines est celle qui procurera à la société au meilleur marché possible, c'est-à-dire avec la moindre somme d'efforts, de dangers et de souffrances, tous les minéraux dont elle a actuellement besoin, tout en ménageant le mieux les approvisionnements nécessaires à l'avenir.*

Comment les diverses nations, soit poussées par l'instinct primitif, soit conseillées par la raison et l'expérience, ont-elles essayé d'atteindre ce but et y ont-elles réussi ?

En premier lieu, on voit que si, dans l'antiquité et encore partiellement chez quelques nations primitives ou attardées, les mines ont été considérées et traitées comme une propriété de l'État et exploitée par le travail servile ou par celui de condamnés, ce qui est en partie équivalent, *les nécessités sociales presque partout ont tendu à émanciper doublement les mines, en les assimilant, sinon totalement, du moins en grande partie, à toute autre nature de propriété et en ne recourant plus, pour leur exploitation, qu'au travail volontaire et libre à tous les degrés.*

Certains États possèdent bien encore des mines étendues, par exemple l'État prussien et l'État russe, l'État hollandais aux colonies, mais aucun ne prétend plus à un monopole exclusif. Ils exploitent ces mines sous le régime de la libre

concurrence avec les mines détenues par les particuliers. D'autres États, comme l'État espagnol, ont presque renoncé à la propriété minière et ont transféré à des particuliers les mines les plus importantes qu'ils possédaient et qu'ils exploitaient et qui, peu productives sous le régime de l'exploitation nationale, le sont devenues beaucoup plus sous le régime de l'exploitation privée. Quelques États, comme l'État hollandais encore en l'année 1892, sans aliéner la propriété des mines domaniales, l'ont concédée pour de longues périodes à des compagnies privées et, à l'expiration des baux, les ont renouvelés, ce qui a été le cas récemment, après un débat retentissant dans les Chambres, pour la célèbre mine d'étain de Billiton située dans les Indes Hollandaises.

Quoique la pratique des peuples européens en ce qui concerne la propriété des mines soit peu dissemblable, il y a sur cette propriété des théories très diverses qui peuvent se ramener à trois principales. La première, c'est que les mines sont simplement un accessoire de la surface, et que, par conséquent, elles appartiennent au propriétaire de celle-ci. Suivant la seconde, les mines sont une richesse à part, indépendante de la superficie; elles constituent une *res nullius,* n'appartenant à personne, qui est placée sous la direction du gouvernement, mais que celui-ci, reconnaissant son incompétence et son inexpérience propre pour l'exploitation, doit concéder à des particuliers en propriété incommutable et perpétuelle. La troisième théorie ou conception considère les mines comme une propriété sociale dont l'État doit avoir l'administration, soit qu'il en use directement, soit qu'il la délègue à des particuliers ou à des associations pour des périodes brèves, avec des causes nombreuses de déchéance et en se réservant une surveillance très étroite.

De ces trois conceptions, c'est la première qui prévaut dans les pays de race anglo-saxonne, précisément ceux où les gisements miniers sont le plus abondants et où leur exploitation a pris le plus de développement et donné les meilleurs résultats.

En Angleterre, les mines sont soumises au droit d'accession; elles demeurant une dépendance de la surface : le propriétaire du sol est, par voie de conséquence, propriétaire de toutes les substances minérales que le sous-sol peut contenir. Dans les colonies anglaises, notamment au Canada, il en est de même; de même aussi aux États-Unis où la propriété du tréfonds est inséparable de celle de la surface ; dans ce dernier pays, toutefois, on reconnaît au propriétaire du sol qui a fait des travaux le droit de suite chez ses voisins pour les filons ou couches qu'il a découverts. En Russie, pour les mines qui n'appartiennent pas à l'État, le droit semble être le même ; les propriétaires du sol ont, en général, seuls droit aux mines. La législation espagnole aboutit à un régime du même genre : quiconque demande une concession de mines l'obtient, mais c'est à lui de s'arranger comme il pourra avec les propriétaires.

Ce système peut prêter à certaines objections théoriques, les mines étant vraiment très distinctes, au point de vue naturel, de la couche agricole qui les recouvre et qui est exploitée suivant un mode très différent; le propriétaire de la superficie ne pourrait prétendre, en outre, quand il n'a pas pris l'initiative des travaux, qu'il ait acquis sur la mine un droit du chef de l'invention, des travaux de recherche ou d'aménagement.

Chez des nations intelligentes, néanmoins, et douées de l'esprit pratique, ce régime n'a offert aucun inconvénient grave. L'intérêt bien entendu porte les propriétaires soit à céder leurs droits aux hommes techniques et entreprenants, soit du moins à les leur louer pour de très longues périodes d'années. S'il se rencontrait quelque propriétaire récalcitrant, le retard mis, par exception, à l'exploitation d'une mine ne serait que peu préjudiciable, chaque mine inexploitée constituant une réserve pour l'avenir. *La très grande liberté qu'assure ce régime a donné à l'industrie des mines, partout où il est en vigueur, un très vif élan.*

Dans un pays au sol très divisé, comme la France, les inconvénients seraient peut-être un peu plus grands, la résistance de certains propriétaires pouvant être moins rare, quoique

bien peu dussent longtemps s'obstiner contre leur intérêt actuel ou prochain.

En Angleterre, depuis quelques années, notamment à l'occasion des grèves de 1892, il s'est produit des récriminations contre les exigences des propriétaires de la surface : tant les ouvriers que les exploitants des mines ont demandé un changement de législation ; mais il n'est pas prouvé que, si ce changement devait avoir pour effet d'astreindre soit les chercheurs de mines, soit leurs exploitants, à une ingérence fréquente, minutieuse et onéreuse de l'État et de ses fonctionnaires, l'industrie des mines s'en trouvât mieux.

En France, le système est autre, il offre des traits hybrides et mal fixés, mais se rattache, en définitive, quoique avec certaines déviations, à la seconde théorie.

Les mines chez nous ont toujours été l'objet d'une concession gouvernementale. Avant 1791, la loi consacrait la perpétuité de ces concessions, et l'État, après s'être dessaisi, ne s'occupait guère de l'usage qui était fait de ce qu'il avait concédé.

La loi du 28 juillet 1791, rendue dans un temps où l'on était fort jaloux des droits réels ou prétendus de l'État, sans abandonner complètement la législation antérieure, voulut réserver à celui-ci un plus grand rôle : « Les mines et minières, y est-il dit, sont à la disposition de la nation en ce sens seulement que ces substances ne pourront être exploitées que de son consentement et sous sa surveillance. » Le terme de surveillance était vague : la limite des concessions devait être de cinquante années.

Le système de la loi de 1791 n'eut guère d'application. On y trouve des inconvénients, notamment dans la limite de durée des concessions ; cette limite de cinquante années, par la borne qu'elle posait, si loin la mit-elle, interdisait, quand on s'en rapprochait, les grands travaux d'avenir et poussait également au gaspillage, vers la fin de ce terme. On se préoccupa, au commencement du siècle, d'éviter cet inconvénient qui pourrait devenir grave, de donner à la propriété minière le maximum

de stabilité possible, de façon à y attirer les capitaux et à en assurer l'exploitation en bon père de famille ayant en vue l'avenir.

Sous cette inspiration fut rendue la loi de 1810, qui rétablit la perpétuité des concessions et qui n'établit aucun cas de déchéance. Cette loi se contentait de dire que : « si l'exploitation des mines est restreinte ou suspendue de manière à inquiéter la sûreté publique ou les besoins du consommateur, les préfets, après avoir entendu les propriétaires, en rendront compte au ministre pour y être pourvu ainsi qu'il appartiendra. » Ces mots ne contenaient pas de menace réelle, si l'on se reporte au temps et à l'esprit de l'administration d'alors.

On a considéré que la loi de 1810, qui est restée en France la loi organique en cette matière, constituait en fait la propriété minière incommutable. De 1810 à 1885, l'administration n'a prononcé que sept déchéances. Aucune ne l'a été pour non exploitation.

Depuis 1874 seulement, l'administration, sous la pression irréfléchie du public et des Chambres au moment de la grande hausse du charbon, s'est mise à demander aux concessionnaires non exploitants de rendre compte des raisons qui les déterminent à ne pas exploiter; mais ce n'a pas été jusqu'ici et ce ne doit pas être un motif de retrait de la concession.

Comme nous l'avons dit, les mines non exploitées, quoique concédées, sont pour la plupart dans des conditions qui en légitiment le chômage; soit l'éloignement de voies actuelles de communication, soit l'infériorité de la qualité du minerai relativement aux connaissances techniques du moment, infériorité qui peut disparaître quand celles-ci s'amélioreront (voir plus haut pages 42 et 43), soit insuffisance du prix de vente, *ces mines constituent une réserve pour l'avenir, auquel elles pourront être plus utiles qu'elles ne le seraient au présent; il serait insensé de pousser à les gaspiller prématurément.* Comme les concessions ne sont jamais accordées qu'après justification de travaux importants et qu'elles assujettissent, au moins en France, à une redevance fixe, assez onéreuse pour les mines

inexploitées, à savoir 10 centimes par hectare du périmètre concédé, on a ainsi assez de garanties que la mine ne restera pas soustraite à l'exploitation, par simple caprice.

Ni aux États-Unis, ni en Angleterre, ni en Prusse, ni en Belgique, ni dans la plupart des autres pays, l'inexploitation n'est une cause de déchéance.

Sous le régime des concessions, à qui celles-ci doivent-elles être faites ? Est-ce à l'inventeur ou aux capitalistes qui ont fait les premiers travaux. La concession à l'inventeur offre une apparence plus démocratique ; en réalité, elle présente des inconvénients. L'invention en matière de mine est assez malaisée à constater. Si l'on met de côté, d'ailleurs, les métaux précieux, le véritable inventeur, ce n'est pas celui qui découvre que tel sol contient telle ou telle matière minérale, ce qui est un cas infiniment fréquent, mais celui qui démontre que cette matière minérale est contenue dans ce sol en quantité suffisante et dans des conditions telles qu'on la puisse fructueusement exploiter. Or, ce n'est qu'après des travaux faits par des capitalistes qu'on peut arriver à une appréciation sérieuse sur ce point [1].

En France, où les concessions sont accordées après la constatation de travaux importants, exigeant en général plusieurs dizaines de mille de francs et après une enquête sérieuse, suivie d'un avis du Conseil d'État, il est toujours tenu compte des services rendus par l'inventeur, auquel on accorde une indemnité, quand ce n'est pas lui qui a fait les travaux justifiant la concession.

Une autre question a été posée à ce sujet : vaut-il mieux concéder les mines ou les mettre en adjudication ? Le régime de l'adjudication, beaucoup trop vanté en toute matière, offre ici peu de garanties. Il est, d'ailleurs, naturel que les mines soient concédées à ceux qui y ont fait les premiers travaux et qui

[1] L'invention en fait de mines ne peut créer un titre considérable que dans les pays neufs. L'existence des gisements dans les vieux pays est, en général, suffisamment connue, et ce qu'il faut démontrer, c'est leur abondance.

ont risqué des capitaux pour s'assurer de l'existence, de l'importance et de la qualité du gisement. Il serait trop facile, quand une personne a consacré 40,000 ou 50,000 francs, par exemple, à étudier et à reconnaître un filon, quand elle l'a trouvé ou croit l'avoir trouvé, qu'un autre survînt pour se faire adjuger la mine, en offrant des conditions plus favorables.

Les redevances que peut réclamer l'État doivent être aussi modiques que possible, le point capital étant de ne point décourager les recherches et d'entretenir l'esprit d'initiative. *Il n'y a nulle raison pour que les mines, la plus aléatoire de toutes les propriétés et dont l'exploitation demande le plus d'esprit de combinaison, soient plus grevées d'impôts que la généralité des autres biens.* En France, les concessions de mines, exploitées ou inexploitées, sont grevées d'un droit, bien suffisant, de 10 centimes par hectare de superficie. Quand la mine est inexploitée, c'est là une lourde charge [1], d'autant qu'il s'y joint quelques centimes additionnels ou taxes accessoires. Quand la mine est exploitée et qu'elle est bonne, ce droit fixe

[1] Voici quelques détails topiques, relatifs à une concession de mine que des circonstances particulières me permettent de bien connaître. C'est une concession de lignite dans un département méridional,. La concession fut obtenue vers 1850. On y avait fait pour 40,000 francs de travaux en puits, galeries, etc. On s'aperçut que le rendement était alors trop faible pour payer les frais. Depuis lors, l'exploitation n'a pas été reprise, plusieurs gisements environnants qui furent exploités pendant quelques années ayant été abandonnés; néanmoins, dans l'espoir que cette même mine pourrait prendre quelque valeur à l'avenir, on ne voulut pas renoncer à la concession. J'ai sous les yeux l'avertissement du percepteur pour l'année 1892. La contribution y est portée à 378 francs en principal pour une étendue superficielle de 37 kilomètres 80 ares (il s'agit bien entendu du droit d'exploiter le sous-sol correspondant à cette surface et non d'une étendue de sol quelconque); avec les centimes additionnels, la contribution annuelle monte à 430 fr. 18. Or, voici 42 ans qu'on paie cette somme sans exploiter, soit, avec l'intérêt, environ 30,000 francs qui, se joignant aux 40,000 francs de première mise, font 70,000 francs pour un gisement qui peut-être ne produira jamais rien : un grand nombre de concessions sont dans ce cas. Le concessionnaire aura toujours rendu le service social de reconnaître un gisement que des perfectionnements techniques ou des améliorations dans les voies de transport rendront peut-être utilisable un jour.

est insignifiant, mais il s'y joint un impôt, suffisamment lourd, de 5 p. 100 sur les bénéfices nets : à cette taxe s'ajoutent naturellement, si la mine est la propriété d'une société, l'impôt de 4 p. 100 sur le revenu des valeurs mobilières, la taxe d'abonnement sur les titres au porteur, etc.

On s'est demandé souvent s'il ne conviendrait pas de concéder les mines à des syndicats d'ouvriers. Il existe en France, depuis quelques années, plusieurs mines qui sont exploitées sous ce régime, avec des succès divers. L'expérience ne paraît pas encourageante. *A priori*, il est facile de se rendre compte que l'exploitation des mines, exigeant en général de grands capitaux, des avances qui restent plusieurs années, souvent un grand nombre d'années, improductives, beaucoup d'esprit de combinaison et de science, une parfaite unité de direction, comportant, en outre, de nombreux aléas, les associations ouvrières ne sont pas indiquées pour une pareille industrie. Si elles y peuvent réussir parfois, il semble que ce n'est guère que pour des mines de peu d'importance et ayant un débouché local.

L'observation qui précède nous amène à une autre question également soulevée dans une intention démocratique, la prétention de réduire l'étendue des concessions, ce qu'on appelle le périmètre. On a proposé, lors d'un des derniers et passagers renchérissements du charbon, de borner à 800 hectares au maximum le périmètre des concessions houillères et à 500 celui des mines métalliques. Ce serait une grosse faute économique que de prendre une mesure de ce genre. On se priverait ainsi des bienfaits de la grande industrie minérale, qui est, de beaucoup, la plus progressive. La moyenne de l'étendue des concessions de mines ne dépasse pas, il est vrai, très sensiblement, du moins pour les houillères, la superficie que nous venons d'indiquer et que l'on voudrait fixer comme maxima. En 1888, on comptait en France 636 mines concédées de combustibles minéraux, ayant ensemble une superficie de 557,118 hectares, ce qui représente une moyenne d'environ 875 hectares par mine. Quant aux mines métalliques ou de

substances diverses, salines comprises, elles étaient au nombre de 707 et s'étendaient sur une superficie de 555,434 hectares, soit une moyenne de plus de 785 hectares[1]. Mais, les mines les plus productives ont, en général, une étendue très supérieure à la moyenne et une même compagnie, ce que voudraient, sans doute, aussi empêcher les prétendus réformateurs, possède souvent deux, trois et jusqu'à sept ou huit concessions différentes, sinon même davantage.

L'industrie minière est une de celles qui gagnent le plus à être organisée en grand et qui ont le plus besoin, à cause des aléas auxquels elles sont exposées, de trouver dans une vaste étendue des compensations soit aux mécomptes, interruptions de couches, invasion des eaux, soit aux différences de qualité. Toute limitation systématique des concessions est ainsi contraire aux nécessités mêmes de cette production. On ne doit, toutefois, concéder à une même personne ou à un même groupe, dans les pays où c'est le mode adopté, que la superficie qui est utile à une exploitation très bien conduite et que celle qui contient, suivant toutes les vraisemblances, la continuité des filons ou couches dont le demandeur en concession a constaté l'existence sur un point donné par ses travaux. Il serait aussi abusif de montrer de la lésinerie pour la fixation du périmètre que de créer un monopole au profit d'une seule société, ou de concéder un arrondissement entier à des gens qui n'auraient fait que quelques recherches. Mais un périmètre de 40, 50 ou 60 kilomètres carrés n'a souvent rien d'excessif. Il advient même que ces étendues peuvent parfois être dépassées. 60 kilomètres carrés ne représentent qu'un carré ayant 7 kil. 750 mètres de côté ; or, il est rare que le terrain soit houiller, soit métallique, se trouve absolument ininterrompu sur une pareille surface. Cette question de l'étendue du périmètre est une affaire d'appréciation qui doit être tranchée avec tact et équité, en tenant compte tant des

[1] *Annuaire Statistique de la France*, 14e année, 1891, page 232.

travaux faits par les demandeurs en concession, que des gisements reconnus ou présumés, de l'avantage de l'organisation en grand de l'industrie minière, sans supprimer, dans un très vaste district, les concurrences éventuelles.

La meilleure législation sur les mines est, en définitive, celle qui assure aux exploitants le plus de sécurité de possession et le plus de liberté : la propriété des mines doit être incommutable et perpétuelle, dans les mains des particuliers qui ont fait les travaux d'exploration ou de leurs ayants cause. *On ne doit pas contraindre les propriétaires à l'exploitation, ce qui amènerait soit un abandon des recherches de mines, soit un gaspillage anticipé des ressources dont il est bon que la nation ait toujours une abondante réserve reconnue.* L'État doit intervenir le moins possible dans ce genre de propriété comme dans toutes autres, seulement dans des cas très limités et très précis, quand, par exemple, il serait notoire que certains travaux indispensables pour préserver le gisement d'inondations ou d'incendie sont nécessaires. Il est rare que l'immixtion de l'État soit ainsi justifiée ; quand, par exception, les agents de l'État sont amenés à adresser des prescriptions et à imposer des travaux aux exploitants ou aux propriétaires, ils doivent le faire en dehors de tout esprit de jalousie ou de rivalité à l'égard de ces derniers et de tout parti pris de limiter leurs bénéfices.

ALÉAS DE L'EXPLOITATION DES MINES : RAPPORT MOYEN DES BÉNÉFICES AU PRODUIT BRUT. INCONVÉNIENTS D'UNE REDEVANCE PROGRESSIVE SUR LES REVENUS DES MINES. — Quand il s'occupe des mines, le public et le législateur sont portés à ne considérer que celles qui ont réussi et donnent d'excellents résultats, non celles qui sont en perte. La grande généralité des mines concédées, dans tout pays, est médiocre, ce que démontre le chômage où on les laisse. L'illusion, si forte en matière de mines, fait multiplier les travaux de recherches et les demandes en concessions, malgré l'impôt dont les concessions inexploitées sont grevées (voir plus haut page 54, ainsi que la note). En 1888, en France, sur 636 mines concédées de combustibles minéraux, 293 seulement étaient exploitées ;

sur 707 autres mines 195 seulement l'étaient[1]. Sans doute, sur les inexploitées un certain nombre pourront être reconnues bonnes plus tard; mais la plupart doivent être médiocres, ont trompé les espérances des concessionnaires et ne rémunéreront pas leurs sacrifices, puisqu'il en a fallu faire pour obtenir la concession.

Si l'on recherche les bénéfices ou intérêts qu'a produit en France l'industrie des mines, il est assez aisé d'arriver à des chiffres précis sur ce point. En 1888, l'ensemble des droits compris sous le nom de « redevance des mines », à savoir la taxe de dix centimes par hectare de superficie concédée et celle de 5 p. 100 du revenu de la mine, a produit 2,400,000 francs. La taxe de superficie figure dans ce chiffre pour plusieurs centaines de mille francs. Les mines exploitées se divisent en deux catégories : celles qui font des bénéfices et celles qui sont en déficit; le revenu des premières a été évalué par l'administration à 42,200,000 francs; cette évaluation n'est guère susceptible d'erreur, car la plupart des mines appartiennent à des sociétés anonymes dont les comptes sont publics. Quant aux mines en perte, le déficit en a été estimé à 5,500,000 francs. Le revenu net des mines a donc été, en 1888, de 36 millions 700,000 francs; si l'on déduisait les 2,400,000 francs de redevance spéciale (en outre des impôts supportés par les actions et obligations), on aurait seulement 34,300,000 francs de revenu net. D'autre part, la valeur des produits des mines, pris sur le carreau, est portée par la statistique officielle à 265 millions 146,071 francs en 1888; les salaires payés au personnel ouvrier (ce qui laisse en dehors le paiement des employés et tous les frais généraux) étaient estimés par l'administration à 125 millions 037,403 francs, pour 123,708 ouvriers, dont 80,601 employés à l'intérieur de la mine et 43,107 à l'extérieur[2]. Si l'on veut rapprocher le montant des bénéfices avant la redevance à

[1] *Annuaire Statistique de la France*, 1891, page 232.

[2] Tous ces chiffres sont extraits, les uns de la *France Economique*, de M. de Foville, année 1889, pages 435 et 436 ; les autres, de l'*Annuaire Statistique de la France*, année 1891, pages 232 et 233.

l'État, soit 36,700,000 francs, du montant de la production, 265,146,071, et du chiffre des salaires, 125,037,403, on voit que le rapport des bénéfices à la production est de 13,85 p. 100, et que le rapport des bénéfices aux salaires est de 29.36 p. 100. Mais aux salaires qui ne concernent que les ouvriers à proprement parler, il faudrait joindre les émoluments des employés, ce qui abaisserait de plusieurs points cette proportion. Quant à l'écart entre les salaires (125,037,403 fr.), les bénéfices (36,700,000 francs) réunis et la valeur totale des produits (265,146,074 francs), il représente les frais généraux, travaux neufs, achat de machines, outillage, amortissements, etc.

Ainsi, en France, plus de la moitié des mines concédées, après des travaux assez importants de recherches et d'aménagements ne sont pas exploitées, parce que le produit n'en apparaît pas comme devant couvrir les frais. Parmi les mines exploitées, beaucoup sont travaillées à perte, pour un déficit total annuel de 5 millions et demi de francs en 1888, ce travail à perte s'expliquant par l'espoir ou l'illusion qui sont tenaces au cœur de l'homme, et par la crainte de voir compromises des installations coûteuses, puits qui pourraient s'ébouler, galeries qui pourraient être envahies par les eaux, etc. Enfin, le résultat net, avant tout impôt, de l'ensemble des mines (déduction faite du déficit de celles qui sont en perte) n'est que de 36,700,000 francs, chiffre bien au-dessous de toutes les merveilles que l'on attendrait d'une industrie aussi fascinatrice, qui a attiré tant d'efforts et de capitaux.

Un petit pays qui, au point de vue minier, est relativement supérieur à la France, la Belgique, fournit des indications analogues, avec quelques renseignements de plus. En 1890, année de très grande prospérité houillère, le nombre des mines de houille concédées était, en Belgique, de 240, ayant une superficie de 137,661 hectares. Sur ces 240 mines concédées, il ne s'en trouvait que 134 exploitées, par conséqnent 106 ne l'étaient pas; enfin parmi les mines exploitées, 122 l'étaient avec gain et 12 avec perte. La production atteignait 20,365,960 tonnes de houille, ayant une valeur de 268,503,000 francs : les salaires

représentaient 130,413,000 francs, les autres frais 79 millions 330,000 francs et les bénéfices 58,760,000 francs [1]. Ces bénéfices étaient donc avec l'ensemble de la production dans le rapport de 22.07 à 100 et comparés aux salaires, ils étaient comme 45.06 sont à 100. Cette dernière proportion est très forte, mais elle ne s'est produite que dans une année tout à fait exceptionnelle, celle qui a marqué le point culminant de la hausse du charbon [2].

Dans l'année précédente (1889) qui était déjà, mais à un moindre degré, caractérisée par la reprise de l'industrie charbonnière, sur 256 charbonnages concédés, 132 seulement étaient exploités, savoir : 104 en gain et 28 en perte. Le total de la valeur de la production montait à 187,718,000 francs, les salaires atteignaient 100,963,000 francs, les autres frais 64,818,000 francs : les bénéfices, déduction faite des pertes, montaient à 21 millions 927,000 francs, soit 11.73 p. 100 de la valeur de la production totale; rapprochés des salaires, ils étaient à ceux-ci comme 21.74 sont à 100. Il s'agit là d'une année prospère; les précédentes avaient donné une proportion de bénéfices infiniment moindre. En 1888 le total des bénéfices des charbonnages belges n'était que de 12,526,000 francs, pour une valeur produite de 162 millions, et une somme de 89,909,000 francs distribués en salaires. En 1887, les bénéfices, encore plus réduits, ne montaient qu'à 8,741,000 francs, pour 147 millions de valeur produite et 82,100,000 francs de salaires. En 1886, les bénéfices des charbonnages de Belgique étaient de 5 millions 151,000 francs, en face d'une valeur produite de 142 millions 542,000 francs, et d'une somme de salaires de 78 millions 564,000 francs [3]. En 1885, les charbonnages belges

[1] *Annuaire statistique de la Belgique*, 1891, page 285.

[2] En 1890, d'après la source officielle citée plus haut, le prix moyen du charbon sur le carreau de la mine était monté en Belgique à 13 fr. 18, contre 9 fr. 45 en 1889, 8 fr. 43 en 1888. Ce prix n'avait été atteint qu'en 1875, année où il s'était élevé à 15 fr. 31. D'après le tableau publié par l'*Annuaire de la Belgique*, 1891, page 285, depuis 1865, les prix auraient oscillé, sauf 1875 et 1890, entre 8 fr. 04 et 10 fr. 86.

[3] Les résultats de l'année 1886 ne figurent pas dans l'*Annuaire de la*

avaient produit 17,437,000 tonnes de houille; sur 263 mines concédées 150 seulement étaient exploitées, dont 81 avec gain et 69 en perte; on voit quelle énorme proportion ne réalisait pas de bénéfice. La valeur de l'ensemble de la houille produite était estimée à 154,618,000 francs, les salaires à 83,849,000, les bénéfices à 6,937,000; les bénéfices étaient donc à la valeur de la production dans le rapport de 4.48 à 100, c'est-à-dire moins d'un vingtième, et relativement aux salaires ils étaient comme 8.31 sont à 100, moins du dixième; or, cette année 1885 était loin d'être l'année la plus calamiteuse de la série. En 1880, en effet, quoique le prix de la houille fût plus élevé (10 fr. 06 contre 8 fr. 87 en 1885), la production des charbonnages belges était estimée à 169,680,000 francs, sur lesquels les salaires prélevaient 94,766,000 francs, les autres frais 71,067,004, les bénéfices n'étant que de 3,846,000. Ce chiffre des bénéfices ressortait du rapprochement suivant: 85 mines avaient rapporté 10,862,000 francs; mais, d'autre part, 79 mines en perte se trouvaient en déficit de 7,016,000 francs, ce qui faisait ressortir ce bénéfice total de 3,846,000 francs. Par comparaison à la valeur de la production, le bénéfice total était donc comme 2.27 sont à 100, proportion infinitésimale et, par rapport aux salaires, les bénéfices étaient comme 4.05 à 100, proportion encore insignifiante.

On voit combien variable est cette industrie des mines et à quels chiffres infimes tombe parfois la rémunération de l'ensemble des exploitants si, d'autre part, dans des circonstances exceptionnelles et passagères, elle s'élève à des chiffres très importants.

Laissons de côté cette année 1880 si désastreuse et, pour avoir une vue d'ensemble, prenons les six dernières années consécutives dont les *Annuaires Statistiques de la Belgique* pour 1890 et pour 1891, nous donnent les résultats, à savoir les années 1885, 1886, 1887, 1888, 1889 et 1890. Cette période contient des années mauvaises, mais dont aucune ne l'a été au

Belgique pour 1891, mais nous les trouvons dans le même *Annuaire* pour 1890, page 277.

même point que 1880 ; elle contient aussi une année assez bonne, 1888, une bonne, 1889 et une extraordinairement favorable, 1890. La période sexennale 1886 à 1890 se présente donc comme comprenant en bien, en mal et en médiocre, des spécimens caractéristiques de l'industrie charbonnière de la Belgique. Dans ces six années, la valeur de la houille produite par l'ensemble des charbonnages belges représente 1,063 millions de francs, les salaires payés 565,398,000 francs, les autres frais 383,223,000, les bénéfices 114,042,000 francs. Ces bénéfices atteignent 10.73 p. 100 de la production et ils sont relativement aux salaires dans le rapport de 20.15 à 100. Cette proportion n'est obtenue que grâce à l'extraordinaire année 1890[1].

De la domanialité des mines. — Les renseignements qui précèdent peuvent aider à résoudre la question, si souvent agitée et dont nous avons dit déjà quelques mots, de la domanialité des mines, c'est-à-dire de la possession par l'État de l'ensemble des mines du pays et de son exploitation, soit directe, soit sous le régime de la location. L'industrie des mines, en son ensemble, on vient de le voir, est terriblement variable dans

[1] L'*Annuaire Statistique de la Belgique* pour 1893, qui nous est arrivé postérieurement à l'établissement des calculs figurant dans le texte ci-dessus, donne les résultats des années 1891 et 1892, où le prix du charbon a baissé. Le nombre des houillères concédées n'est plus que de 239 en 1891 et 235 en 1892; les houillères exploitées ne sont plus que 133 dans la première année et 124 dans la seconde ; on en compte 105 donnant des bénéfices en 1891 et seulement 82 en 1892, contre 28 et 42 respectivement donnant des pertes; ainsi le tiers des houillères belges exploitées est en perte en 1892. La production était de 19,675,644 tonnes dans la première de ces années et 19,583,173 dans la seconde ; le prix du charbon, de 12 fr. 58 dans celle-là et de 10 fr. 28 la tonne dans celle-ci. L'ensemble des bénéfices montait à 35,861,000 francs en 1891 et à 11,762,000 en 1892, contre un chiffre de salaires de 129,247,000 francs dans la première de ces années et de 113,609,000 dans la seconde. Les bénéfices étaient donc, par rapport aux salaires de 27.50 p. 100 en 1891, mais seulement de 10.40 p. 100 en 1892. Ces chiffres fléchiraient de quelques unités si l'on joignait aux salaires les traitements des employés. Par rapport à l'ensemble des frais qui représentaient 211 millions et demi en 1891 et 189 millions et demi en 1892, les bénéfices représentaient environ 17 p. 100 et 6. 22 p. 100 respectivement dans les deux années, ou encore 1 fr. 82 par tonne en 1891 et 0 fr. 60 en 1892. Voir l'*Annuaire Statistique de la Belgique pour 1893*, page 291.

ses résultats et, si on recherche les résultats moyens et non pas ceux des mines les plus favorisées, elle ne paraît pas donner, relativement aux capitaux engagés et à la peine prise, une rémunération supérieure à celle de la généralité des emplois de capitaux. Elle est une des industries, en outre, qui exigent chez les exploitants le plus d'esprit d'initiative, qui demandent la gestion commerciale la plus avisée, la plus déliée, la plus indépendante ; elle entraîne des responsabilités très diverses et très fréquentes. Elle ne rentre donc pas dans le nombre des industries à organisation et à fonctionnement simple et régulier, comme la poste, qui peuvent être utilement confiées à des États. Outre le coulage et la routine qu'il serait à craindre de voir s'introduire dans cette industrie si elle était absolument accaparée par l'État, la fixation même des prix de vente, par l'État monopoleur, pour un produit dont les besoins sont si variables, serait un grand embarras et entraînerait une énorme responsabilité.

Certains États, il est vrai, détiennent et exploitent des mines considérables : l'État prussien, par exemple. Ce n'est, toutefois, qu'une faible partie des mines de l'Empire d'Allemagne. Nous voyons (*Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, tome Ier de 1890, pages 216 et 217) que le produit brut des mines de l'État prussien était inscrit au budget de 1888-89 pour 69,388,000 marks (environ 86 millions de francs), au budget de 1889-90 pour 69,935,000 marks et enfin au budget de 1890-91, année de grande hausse du charbon, pour 78,856,000 marks, soit 96 millions de francs en chiffres ronds. Or, la valeur totale du produit des mines de charbon de l'empire d'Allemagne était évaluée à 429 millions de marks pour 1889 (dont 385 millions de marks pour la houille proprement dite, *Steinkohlen*, et 44 millions de marks pour le lignite, *Brannkohlen*) ; cette même production était portée à 587 millions de marks pour 1890, soit 732 millions de francs ; on voit que les mines de l'État prussien ne représentent qu'une faible partie, tout au plus le septième de l'ensemble de la production du combustible en Allemagne. Si, d'autre part,

on comparait la production des mines de l'État prussien à celle de l'ensemble des mines de toute nature de l'Allemagne, on aurait encore une proportion plus faible, car, en ajoutant 6 1/2 à 7 1/2 millions de marks pour la production brute des salines domaniales, on trouve que le produit de l'ensemble des mines et salines de l'État prussien figure pour 76 millions et demi de marks au budget de 1889-90 et pour 86 millions de marks au budget de 1890-91, tandis que la valeur de l'ensemble de la production des mines de toute nature en Allemagne est officiellement de 555 millions de marks en 1889 et de 725 millions de marks en 1890, soit plus de huit fois autant[1].

En face des recettes brutes des mines domaniales de l'État prussien, il conviendrait de mettre ses dépenses. Cela nous est malaisé : le *Bulletin de Statistique* ne nous donne que l'ensemble des dépenses pour les mines, usines et salines, sans le diviser. Ces dépenses étaient de 93,809,385 marks (au budget) en 1889-90, de 102,943,000 marks en 1890-91, pour un produit total évalué, comme recettes des mines, salines et usines, à 103 millions de marks en 1889-90 et à 112 millions de marks en 1890-91, ce qui ne laisse que le très faible bénéfice de 7 millions et demi de marks en 1889-90 et de 11 millions de marks en 1890-91. Supposons que les usines de l'État prussien (en général de hauts-fourneaux) couvrent simplement leurs frais et que tout le produit net indiqué ci-dessus, soit 7 millions et demi de marks en 1889-90 et 11 millions de marks en 1890-91 représentent les bénéfices nets sur les mines et les salines domaniales, comme le produit brut de celles-ci a été évalué à 76 millions et demi de marks pour 1889-90 et à 86 millions de marks pour 1890-91, année de très grande cherté du charbon, on voit que la proportion du bénéfice net au produit brut serait bien modeste, à savoir moins de 10 p. 100 en 1889-90 et seulement 12.75 p. 100 dans l'année très favorisée 1890-91.

Au budget de 1891-92, il est vrai, le produit des mines domaniales est porté plus haut et encore davantage à celui de 1892-93,

[1] *Statistisches Yahrbuch für das Deutsche Reich* 1892, pages 17 et 18.

soit 95,596,000 marks pour la première de ces années et 102 millions de marks pour la seconde ; mais, d'autre part, les dépenses d'exploitation figurent aussi pour un chiffre bien plus considérable ; elles montent, d'après l'estimation budgétaire, à 119 millions de marks pour les mines, usines et salines en 1891-92, lesquelles toutes ensemble, figurent en recettes au budget pour 129 millions de marks, et elles sont portées au budget de 1892-93 pour 124 millions et demi de marks, alors que le produit des mines, usines et salines de l'État prussien figure au même budget pour 134 millions de marks ; l'écart, c'est-à-dire le bénéfice net ne serait guère que d'une dizaine de millions de marks dans l'une et l'autre année [1]. Il ne s'agit là, il est vrai, que du budget de prévision et non des comptes définitifs (après l'expiration de chaque exercice) que nous n'avons pu nous procurer ; mais il est impossible que pendant toute une série d'années, comme celle que nous venons d'examiner (1889-90 à 1892-93), les comptes définitifs s'écartent *très considérablement* des budgets de prévision.

Il résulte de ces renseignements statistiques que, d'abord, les profits des mines de l'État prussien relativement au produit brut sont faibles, même dans les années les plus favorisées et ensuite, autant qu'on en peut juger, que l'État prussien, le mieux organisé, au point de vue bureaucratique et administratif, de tous les États Européens, exploiterait médiocrement, c'est-à-dire que ses frais seraient élevés relativement aux bénéfices nets.

LONGUEUR DE PRÉPARATION ET D'INSTALLATION DES MINES ET VARIABILITÉ DES RÉSULTATS. — Aucune industrie n'exige autant de temps pour la préparation et l'installation que celle des mines ; aucune aussi n'est plus incertaine et ne présente plus de vicissitudes. Il est rare qu'une mine soit de houille, soit de métaux communs, donne un produit net avant une demi-

[1] Tous les chiffres que nous donnons sont extraits du *Bulletin de Statistique et de Législation comparée* (de notre ministère des Finances), premier volume 1890, pages 216 et 217, et premier volume de 1892, pages 262 et 263.

douzaine d'années, sinon même dix ou douze, depuis les premiers travaux. Souvent aussi, après une série de belles années, la mine cesse soudain d'être productive, pour le redevenir parfois une série d'années après. Les grandes et vieilles compagnies parviennent à compenser en partie, non pas totalement, ces risques en consacrant chaque année des sommes importantes à des travaux neufs ou même à des achats de mines nouvelles; parmi les sommes ainsi affectées à se procurer des réserves pour l'avenir, beaucoup sont perdues; mais il suffit souvent qu'une, entre plusieurs, réussisse pour qu'on soit rémunéré de ces sacrifices. Il n'en reste pas moins vrai que les débuts de la plupart des compagnies minières même les plus prospères ont été très laborieux et que le développement de beaucoup est très accidenté [1].

[1] Le *Manuel des Fonds Publics et des Sociétés par actions*, de M. A. Courtois fils, donne des renseignements intéressants sur les débuts et les diverses phases des principales compagnies houillères qui se sont constituées en France vers le milieu de ce siècle. Voici, parmi les Sociétés qui jouissent aujourd'hui d'une très grande prospérité, quelques exemples : dans le Pas-de-Calais, la Société des Charbonnages de Bruay, fondée en mai 1852, n'a pu rien répartir pour les années 1852-53 (exercice finissant le 30 juin), 1853-54, 1854-55, 1855-56 ; elle commence à donner des dividendes dans la cinquième année, 1856-57 ; elle peut alors distribuer successivement 30, 40 et 50 francs, puis elle retombe deux années de suite, en 1861-62 et 1862-63, à de maigres dividendes de 20 francs. Cette période de onze années a fourni, en tout, 268 francs de dividende, soit 24 fr. 37 en moyenne ou un peu moins de 5 p. 100. Ils 'agit là d'une des mines les plus florissantes de France qui, depuis lors, est arrivée, après un quart de siècle environ, à pouvoir distribuer entre 250 et 350 francs par an. La Compagnie des très célèbres mines de Courrières, constituée en octobre 1852, a eu un succès plus rapide; néanmoins pendant les quatre premières années de son fonctionnement, elle n'a pu, elle aussi, donner de dividende.

Une autre mine prospère, celle-ci dans le département du Nord, la mine de Carvin, appartenant à une Société anonyme fondée en 1858, n'a pu répartir aucun dividende pendant les six premières années, puis elle a donné 25 fr. pour chacune des années 1864-65 et 1865-66; soudain le dividende s'est élevé à 130 fr. en 1866-67, pour retomber à 40 fr. l'année suivante, remonter à 60 fr. l'année d'après, revenir à néant pendant deux ans, reprendre à 25 fr. une année, puis à 52 fr., puis à 120 pendant les trois années de haut prix du charbon (1873-74 à 1875-76) redescendre à 30 fr. en 1876-77, etc. Aujourd'hui la mine de Carvin est solidement

L'habileté de la direction, non pas seulement technique, mais aussi commerciale et financière, a une influence des plus considérables sur les résultats des diverses mines. Telle mine est prospère avec tel directeur ou avec tel conseil d'administration qui cesse de l'être si l'un de ces éléments change, et réciproquement. Cette influence est naturellement moindre ou plutôt moins aisément discernable pour les mines de tout à fait premier ordre; mais elle est toujours très grande.

CONSÉQUENCES D'UN SYSTÈME OU L'ÉTAT, PAR DES IMPOTS OU REDEVANCES, CONFISQUERAIT A SON PROFIT LES BONNES CHANCES DE L'INDUSTRIE MINIÈRE EN LAISSANT AUX PARTICULIERS LES MAUVAISES CHANCES. — L'inégalité des résultats des mines et la part qui, dans les très grands succès miniers, appartient au gisement même, c'est-à-dire à la nature, suggèrent à certaines personnes l'idée de s'emparer de ce que l'on pourrait appeler « la rente des mines », en totalité ou en partie, c'est-à-dire de cet excédent

prospère. Une autre mine, qui a beaucoup fait parler d'elle et qui est depuis quelques années très florissante, la mine de Carmaux, distribuait 35 fr. de dividende en 1856, presque autant en 1857, absolument rien en 1858, puis 20 francs pendant deux ans, 18 pendant trois ans, 15 fr. en 1864, 16 fr. en 1865; de 1858 à 1871 inclusivement, le dividende avait rarement atteint 25 fr. et ne l'avait jamais dépassé; puis la prospérité de la Compagnie s'est affermie. En parcourant la nomenclature très étendue de M. Courtois on voit que même les mines les plus prospères ont traversé des périodes très difficiles, et que le nombre est très considérable de mines connues, constituées en sociétés anonymes, et dont l'exploitation se poursuit depuis de longues années, sans donner de dividendes ou en en donnant de très faibles et de très variables. De 1883 jusqu'à 1892, par exemple, les célèbres Houillères et Fonderies de l'Aveyron (Decazeville) ont livré chaque année des centaines de mille tonnes de fer et de houille, sans que les actionnaires aient reçu durant ces dix années un centime de dividende; de même pour les mines de Campagnac, les mines d'Ahun et un nombre considérable d'autres. Ainsi se trouve pratiquement démentie l'assertion de Ricardo, que le prix du minerai doit être tel qu'il rémunère les capitaux engagés dans les mines les plus médiocres en exploitation. Une fois engagés dans une mine, les capitaux ne pouvant plus s'en retirer, on continue l'exploitation alors même que le prix de vente couvre seulement les frais sans aucun intérêt des capitaux. La seule espérance de circonstances meilleures suffit pour qu'il en soit ainsi. Pour les bénéfices des différentes sociétés minières voir A. Courtois, *Manuel des Fonds Publics*, etc., 7e édition 1878, et dernière édition 1883.

de produit net que les excellentes mines donnent par rapport à la moyenne des mines en exploitation. Il suffirait, pour y parvenir, d'établir une redevance variable et progressive, au lieu d'une redevance strictement proportionnelle (en France 5 p. 100), sur les bénéfices des exploitants des mines.

Nul système ne serait réellement plus injuste et plus préjudiciable. Il aboutirait à cette situation : *confisquer, au profit de l'État, les bonnes chances de l'industrie des mines en laissant aux particuliers les mauvaises chances.* Ce serait absolument décourager l'esprit d'entreprise. Le motif déterminant, dans les entreprises minières, c'est l'espérance de gains éventuels considérables, cette industrie étant connue pour très aléatoire et très périlleuse; si l'on supprime ou si l'on réduit des perspectives de très gros gains, le principal ressort des entreprises minières se brisera au grand détriment de l'ensemble de la société. Les mines n'apparaîtront plus que comme une loterie où les chances de perdre sa mise sont nombreuses, mais d'où l'on a supprimé tous les gros lots, pour ne plus laisser que des lots modiques.

L'esprit humain, dans la multitude d'êtres qui composent l'humanité, est impressionné par des mobiles divers : les uns craignent surtout les pertes et aiment la sécurité; ceux-là ne s'intéresseront jamais aux industries minières. D'autres ont de vastes ambitions, sont disposés aux aventures pourvu qu'elles leur fassent entrevoir l'éventualité de résultats très brillants, c'est parmi eux que se recrutent les chercheurs, les exploitants, les acquéreurs de mines. Si l'on réduit l'importance des résultats qu'ils peuvent espérer, on leur enlève tout motif d'action, ou du moins on l'atténue. *Tout système qui diminue, dans une proportion si faible soit-elle, les très bonnes chances des entreprises privées, sans rien enlever des mauvaises chances, est injuste et décourageant. Il nuit à la société en portant à l'inertie les natures les plus énergiques et les mieux douées.*

CHAPITRE VI

LA RÉMUNÉRATION DU CAPITAL.

Le second facteur indispensable de la production : le capital.
Contestations élevées au sujet de l'intérêt du capital; leurs causes.
Les interdictions et les apologies de l'intérêt du capital.
La cause première et les causes secondes de l'intérêt.
Procédés pour déjouer les interdictions ecclésiastiques ou légales du prêt à intérêt.
L'intérêt dérive naturellement de la nature du capital qui est la productivité.
Le prêt à intérêt est dans un grand nombre de cas, sinon dans tous, une sorte d'association se résolvant par un forfait.
De la perpétuité de l'intérêt. — La perpétuité des capitaux. — La méthode des amortissements industriels
Avantages de l'intérêt du capital pour les emprunteurs. — L'usure.
Avantages de l'intérêt du capital pour la société. — La fréquence du prêt à intérêt est un résultat de la division des professions. — Classes qui créent des capitaux et ne peuvent les employer.
Considérations sur une société où l'intérêt du capital n'existerait pas.
Résumé des causes de l'intérêt du capital.

LE SECOND FACTEUR INDISPENSABLE DE LA PRODUCTION : LE CAPITAL. — On a vu dans la première partie de cet ouvrage (Tome Ier page 184) ce qu'est le capital et combien indispensable il est et il devient chaque jour davantage à la production. *Sous les quatre formes d'approvisionnements, de matières premières, d'outils ou instruments et d'installations,* il permet aux hommes une production beaucoup plus rapide et beaucoup plus importante, proportionnellement à la quantité d'efforts dépensés, que s'il n'existait pas. La différence de productivité entre une production sans capital ou avec peu de capital et une production qui s'opère avec d'abondants capitaux est incommensurable. Les lecteurs que l'aspect concret des sociétés

modernes et leur comparaison avec les sociétés barbares encore existantes dans le monde ne convaincraient pas, nous les renvoyons aux explications et aux exemples donnés plus haut [1].

Rendant des services énormes à la production, comptant pour beaucoup dans l'efficacité des efforts humains, il est naturel que le capital ait une part dans les résultats de cette production qu'il a singulièrement accrus.

Si tous les hommes étaient également pourvus de capitaux et si toutes les tâches en exigeaient une égale somme, la part du capital dans le résultat de la production resterait à l'état confus, indiscernable, dans la rémunération de chacun. Elle n'en existerait pas moins. Il faudrait des recherches techniques pour dégager abstraitement cet élément; de même qu'on ne peut guère séparer dans le produit de l'activité d'un homme ce qui correspond à ses dons naturels, innés, et ce qui est le fruit de tous les efforts qu'il a pu faire pour les développer.

Les capitaux étant très inégalement produits par les divers hommes et très inégalement répartis entre eux, beaucoup de producteurs de capitaux ne pouvant, en outre, comme on le verra plus loin, les employer directement et étant amenés à les confier à ceux qui n'en ont pas ou qui n'en ont pas assez et qui désirent les employer, enfin les diverses tâches comprenant des sommes très inégales de capital, il en résulte que la part du capital dans la production arrive à se dégager de la part du travail propre ; elle constitue un élément concret et juridique différent.

Cette part du capital dans la production, les économistes anglais l'ont appelé longtemps *profit*, en quoi ils avaient tort. Le *profit*, ainsi qu'il ressortira de l'analyse que nous ferons plus tard, est dû à des éléments très divers, parmi lesquels figure sans doute le capital, mais mêlé à beaucoup d'autres. La part réelle du capital pur dans la production, c'est-à-dire en dehors de tout ce qui revient à l'activité actuelle et à l'habi-

[1] Voir tome Ier de cet ouvrage, pages 184 à 242.

leté particulière du possesseur ou de l'employeur du capital, s'appelle l'*intérêt*.

Elle consiste en ce que l'emprunteur du capital paie au prêteur à des intervalles stipulés, soit chaque année, soit chaque semestre, soit plus souvent même, une redevance déterminée, sans que cette redevance, fût-elle prolongée pendant des dizaines d'années, le dispense de restituer, en outre, intégralement le capital au prêteur à l'expiration de la période pour laquelle le prêt a été conclu. *L'intérêt est* donc *une sorte d'accroissement ou de croît.*

L'intérêt des capitaux est un phénomène bien connu et que l'on peut considérer comme universel. Il n'est guère de civilisation, si primitive ou si ancienne soit-elle, où l'on n'en retrouve des exemples ou des traces. Toutes les classes des sociétés de notre civilisation sont en particulier très familières avec ce phénomène, et il ne paraît pas qu'il en soit autrement dans les sociétés asiatiques et dans les sociétés barbares. L'intérêt et le prêt à intérêt sont parmi les phénomènes principaux du développement humain. Ils ont donné lieu à des opérations de plus en plus nombreuses, au fur et à mesure que la civilisation, c'est-à-dire en particulier la production, s'est développée, compliquée et perfectionnée.

CONTESTATIONS ÉLEVÉES AU SUJET DE LA LÉGITIMITÉ DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL : LEURS CAUSES. — Si familier, si universel qu'il soit et qu'il ait toujours été, en dehors des relations purement déterminées par l'affection personnelle ou par des considérations sentimentales, le prêt à intérêt n'a pas laissé que d'être très attaqué, très contesté, souvent interdit par la loi ou flétri par diverses puissances morales. La légitimité du prêt à intérêt a trouvé beaucoup plus de contradicteurs dans le passé que la légitimité de la rente de la terre, par exemple. Malgré des oppositions, le prêt à intérêt a survécu et aucune mesure légale n'a pu triompher de lui.

Les philosophes, les docteurs religieux, les lois mêmes, dans certains pays, ont lutté en vain contre un phénomène conforme à la nature des choses et à celle des hommes.

L'acharnement que l'on a mis longtemps à combattre ou à flétrir le prêt à intérêt et qui n'a pas encore disparu, tient à trois causes, dont la première est très loin d'avoir perdu son influence sur les esprits peu attentifs aux phénomènes de la production.

Cette première cause, c'est que beaucoup d'hommes confondent le capital avec l'argent. Ils ne voient que la matérialité de l'opération de prêt, à savoir le transfert de la disposition d'une certaine somme d'argent d'une personne à une autre. Ils ne voient pas que ce transfert d'une somme d'argent recouvre une opération plus compliquée.

Le plus grand philosophe de l'antiquité, Aristote, à une époque où les phénomènes économiques étaient beaucoup moins étudiés et moins connus que les phénomènes psychiques, écrivait que l'intérêt est de la monnaie qui engendre de la monnaie et que, de toutes les acquisitions, c'est celle qui est le plus contre nature. Cent francs ou mille francs de pièces d'argent ou d'or restent matériellement au bout d'une année ce qu'ils étaient auparavant. ils ne font pas de petits; ils éprouvent même plutôt une légère déperdition par l'usage, le frai. Cela est de toute évidence. *Nummus nummum non parit*, l'écu n'engendre pas d'écu, disait aussi une formule romaine, quoique les Romains aient parfaitement connu et pratiqué le prêt à intérêt, et qu'ils aient légiféré à son sujet. A l'heure présente, le célèbre romancier russe, Tolstoï, ne voit pas plus loin et vilipende « l'intérêt de l'argent », comme une monstruosité et une inhumanité [1].

Avec plus de raisonnements captieux, Karl Marx a développé le même argument.

L'erreur de cette conception est complète, quoique beaucoup d'esprits s'y laissent séduire. *Le capital ne doit pas être confondu avec l'argeut ou la monnaie.* Quand un homme emprunte à un autre une somme quelconque, cent francs, mille ou dix mille francs, le prêt se fait souvent sans doute par la

[1] Voir notamment son drame *La Puissance des Ténèbres.*

livraison d'une somme de monnaie ou de billets de banque ou d'un chèque sur un établissement de crédit, qui permettent de se procurer de la monnaie ; il se fait, d'autre part, fréquemment par une simple ouverture de crédit, une pure inscription sur un livre, sans que l'emprunteur retire jamais réellement des espèces métalliques. Mais il ne faut pas s'arrêter à ces apparences ou à ces modes de transfert qui peuvent être très variés ; ce que le prêteur livre en réalité à l'emprunteur, c'est le capital, sous son expression la plus générale, la plus indéterminée, mais susceptible de se transformer en objets concrets, au choix et suivant les besoins de l'emprunteur ; ce qui fait, en substance, l'objet du transfert, c'est la faculté appartenant au prêteur, par suite soit de ses épargnes, soit de son travail antérieur, soit des arrangements sociaux, de puiser dans l'actif social, jusqu'à concurrence d'une valeur déterminée, des objets de toute nature à son choix. Or, ces objets peuvent être soit des articles de consommation, soit des instruments de production. Avec les 1,000, 10,000 ou 100,000 francs empruntés, l'emprunteur peut, sans doute, se faire livrer simplement des victuailles, des boissons, des objets de luxe ou se procurer des plaisirs divers, tout éphémères ; mais il peut aussi acquérir à sa guise soit un champ, soit des charrues, soit du bétail, soit du blé, soit une maison, des instruments de travail ou des installations de toutes sortes. Ainsi, *le prêt c'est le transfert à l'emprunteur de la faculté qui appartient au prêteur de se procurer, parmi l'ensemble des produits, tous ceux qui lui paraissent utiles ou agréables, jusqu'à concurrence de la somme des valeurs prêtées.*

Or, parmi les objets dont l'emprunteur peut ainsi obtenir la disposition, il en est un très grand nombre qui peuvent apporter à la production un puissant concours et l'accroître dans une proportion considérable.

La seconde cause qui a valu beaucoup d'inimitiés au prêt à intérêt, c'est que, autrefois dans les sociétés antiques, aujourd'hui dans les sociétés barbares, et aussi dans certains milieux des sociétés civilisées, le prêt à intérêt se fait sous la forme qui est la moins utile à la société et même, d'une façon défi-

nitive, à l'individu, tout au moins à l'emprunteur. On vient de voir que, avec la somme prêtée, celui-ci peut se procurer à sa guise, parmi tout l'ensemble des produits, jusqu'à concurrence du montant du prêt, ceux qui lui conviennent, c'est-à-dire soit des objets de consommation immédiate, soit des instruments de production. En prenant une autre formule, il y a deux grandes catégories de prêts, le prêt fait à la consommation et le prêt fait à la production ; dans le premier, en général, l'emprunteur est un homme besoigneux qui se trouve dans l'embarras pour se suffire, qui n'emprunte que pour consommer le montant de la somme prêtée, sans espoir sérieux que sa situation se trouvera améliorée par l'emprunt, ni qu'il reste aucune contre valeur au bout de peu de temps, de la somme empruntée ; dans cette catégorie d'emprunts pour la consommation, il s'en trouve une espèce particulièrement défavorable, ce sont les emprunts dits voluptuaires, que contractent les gens qui ne savent pas résister à leurs entraînements et à leurs passions. La seconde grande catégorie d'emprunts, au contraire, ceux destinés à la production, est contractée par des hommes actifs, entreprenants, qui peuvent être plus ou moins capables, plus ou moins bien inspirés, plus ou moins heureux, mais qui, considérés en bloc du moins, ont de grandes chances de faire des sommes empruntées un emploi très avantageux pour la société comme pour eux-mêmes, de reconstituer, en usant des sommes empruntées, une contre valeur qui, tous frais déduits, toutes peines rémunérées, dépasse le montant même de la somme empruntée.

Or, dans la civilisation antique où régnait l'esclavage, dans les sociétés primitives de nos jours, au moyen âge également, avec le cadre rigoureux des corporations, le manque d'élasticité du régime industriel, l'étroitesse du marché, l'absence de grandes découvertes et inventions, les prêts à la production ne pouvaient prendre tout le développement qu'ils ont de nos jours ; leur utilité était moins saisissante ; les prêts à la consommation, notamment *les prêts pour emploi voluptuaires, tenaient relativement plus de place et frappaient plus les*

esprits. Ceux-ci se laissaient aller à ne plus considérer la généralité des prêts que comme faits au besoin immédiat, à la passion, aux entraînements et comme se résolvant en destruction de valeurs, plutôt qu'en restitution et en accroissement de valeurs. Il en résultait une défaveur pour le prêt en général, pour la classe des prêteurs en particulier, quoique même dans ce temps ce prêt et cette classe d'hommes, malgré les abus inséparables de toute liberté, aient rendu des services, et qu'on ait remarqué que les contrées du moyen âge, où le prêt à intérêt et les prêteurs ont été le moins combattus, se sont trouvées les contrées les plus prospères.

On comprend, néanmoins, que dans les pays où les prêts à la consommation, spécialement les prêts à la consommation voluptuaire, sont plus abondants que les prêts à la production, l'opération générale du prêt à intérêt rencontre plus de défaveur et d'opposition.

Or, il en a été ainsi, en grande partie, dans l'antiquité et plus encore au moyen âge. Sans doute, on trouvait des banquiers à Athènes qui usaient de presque tous les procédés de crédit aujourd'hui connus et pratiqués, ainsi qu'on le verra plus loin. Il a dû en être de même dans les villes phéniciennes; il en était ainsi également chez les Arabes [1]. Mais, en dehors des

[1] Dans le livre de Sir William Muir, *The life of Mahomet, new edition*, 1878, on trouve d'intéressants détails sur les caravanes, leurs profits et sur des combinaisons qui se rapprochaient du prêt à intérêt : « *The whole city of Mecca was devoted to the trade. While the leading merchants embarked great sums in these expeditions, almost every citizen who could spare a dinar or two* (le dinar est évalué à 15 francs ou aux deux tiers d'une livre sterling) *invested in them his little capital. A caravan was ordinarily under the conduct of one or two of the chief men who owned the bulk of the marchandise ; but these for a consideration of half the profit, readily took charge also of the smaller ventures, as commissions to be accounted for on their return. It thus happened that in some of the larger caravans, almost every citizen of Mecca, man and woman, having any means at command, owned a share, however small.* » (Muir, page 213.) Ce n'est pas là le prêt à intérêt proprement dit, c'est plutôt ce que l'on appelle le *prêt à la grosse* (aventure) ; mais cela se rapproche du prêt à intérêt et doit y conduire

L'interdiction que prononce le Coran du prêt à intérêt (chapitre II, 30) indique que c'était une opération connue et courante.

places d'un commerce très actif, les prêts à la production étaient autrefois plus rares peut-être que ceux à la consommation. Le crédit, c'est-à-dire le prêt au point de vue économique, en dehors des considérations sentimentales ou philanthropiques, doit être un instrument de production, non un instrument hypothétique de salut pour le misérable. Dans les sociétés en quelque sorte cristallisées, comme étaient celles du moyen âge, sauf quelques places très animées, le prêt à intérêt, fait ainsi à la consommation, risquait fort d'être stérile pour la société et dangereux pour l'emprunteur. Il en est encore ainsi aujourd'hui dans certaines contrées de l'Orient et de l'Europe.

Une troisième raison qui ajoutait, dans ces états de société, à l'animadversion contre le prêt à intérêt, c'était l'extrême rigueur des lois contre les débiteurs. Le droit primitif était à leur endroit implacable. Il est utile de rappeler à ce sujet les prescriptions féroces de la loi romaine des douze tables : « *Œris confessi rebusque jure judicatis triginta dies justi sunto. Post deinde manus injectio esto, in jus ducito. Nisi judicatum facit aut is endo rem jure vindicit, vincito aut nervo, aut compedibus quindecim pando, ne minore, aut si volet majore vincito. Tertiis nundinis partes secanto, si plus minusve secuerint, ne fraude esto.* Pour s'acquitter d'une dette avouée ou d'un paiement juridique, que le débiteur ait trente jours de délai ; passé lequel, qu'il soit saisi et amené en justice. Faute à lui de payer ou de fournir caution, que le créancier l'emmène chez lui et qu'il l'enchaîne ou avec des courroies ou avec des fers aux pieds d'au moins quinze livres ou davantage, s'il le veut. Après le troisième jour de marché, que les créanciers le coupent en morceaux ; s'ils en coupent des parts plus ou moins grandes, que cela ne leur soit pas imputé à fraude ».

L'ancien droit germanique n'était guère moins rigoureux. La mainmise du créancier sur la personne même du débiteur insolvable, la réduction de celui-ci en esclavage, étaient les conséquences légales de l'insolvabilité. Dans des civilisations infiniment plus douces on a vu, presque pendant toute la

première moitié de ce siècle, en France par exemple, le créancier avoir le droit de tenir en prison son débiteur impuissant à le payer.

De telles sévérités, une telle déchéance de la personne humaine, résultat éventuel des contrats de prêts, devaient indisposer les âmes sensibles et tendres contre ces contrats même. L'intérêt qui, dans les civilisations primitives et pour le prêt à la consommation surtout, est fréquemment très onéreux, qui, en outre, est quelquefois encore aggravé par ces conditions excessives ou frauduleuses qui constituent l'usure, pouvait ainsi, aux cœurs compatissants et aux esprits irréfléchis, paraître un moyen d'oppression.

Ces circonstances si fâcheuses ou bien ont disparu ou se sont atténuées, et ce qui en reste est cantonné dans des sphères particulières et exceptionnelles. La loi est devenue très clémente pour les débiteurs insolvables qui, sauf la perte de leurs biens visibles, n'encourent en général aucun détriment strictement personnel. Même les déchéances édictées par la loi commerciale dans le cas de faillite du débiteur sont en train de s'adoucir ou de disparaître par les lois nouvelles, peut-être trop émollientes, de la liquidation judiciaire.

Les conditions qui, dans certains états de civilisation, ont rendu l'intérêt du capital soit suspect soit odieux, et qui, cependant, n'ont pu, même parfois avec le secours des lois, triompher de lui, peuvent être considérées comme ayant cessé d'exister. Les préjugés subsistent, toutefois, encore et la formule *nummus nummum non parit,* l'écu n'engendre pas d'écu, reste encore au fond de beaucoup d'esprits.

Les interdictions et les apologies de l'intérêt du capital. — La plupart des religions, du moins à l'origine, ont été, avec plus ou moins de rigueur, défavorables à l'intérêt du capital. Uniquement préoccupées de répandre parmi les hommes les idées et les sentiments d'amour et de charité, peu portées, d'ailleurs, à pénétrer, plus avant que ne l'avait fait Aristote, la nature même du capital et à le distinguer de l'argent qui n'est que le moyen de le transférer, elles consi-

déraient comme une infraction aux relations charitables et comme une violation de la nature des choses un prêt qui comportait non seulement la restitution de la chose prêtée, mais encore un accroissement.

On pourrait accumuler les citations au sujet de cette hostilité de la plupart des religions, aux heures d'ardent prosélytisme, contre l'intérêt de l'argent. Nous renvoyons sur ce point aux économistes érudits, à Roscher[1], par exemple, et à un auteur espagnol, que sa nationalité même a rendu très familier avec les discussions théologiques, M. J. M. de Olozaga y Bustamante[2]. Nous allons nous permettre, cependant, quelques courts emprunts à ces écrivains, notamment au dernier. On sait que la loi judaïque primitive n'a admis le prêt à intérêt que dans les relations des Hébreux avec les Gentils et non dans celle des Hébreux entre eux. On a vu plus haut que le Coran interdit aussi l'intérêt (page 75 note). « Tu ne donneras pas à ton frère de l'argent à usure, et tu n'exigeras pas de lui plus de grains que tu ne lui en as donnés », dit le Deutéronome, et le Lévitique confirme cette règle : « Tu ne prêteras à usure ni argent, ni grains, ni autre chose quelconque à ton frère, mais seulement à un étranger. » Et l'Évangile de saint Luc dit expressément : « Aimez vos ennemis, faites-leur du bien et prêtez-leur sans en espérer aucun avantage. »

Nous relèverons plus loin la différence essentielle qui existe entre l'usure et l'intérêt, la première étant la corruption du dernier.

Parmi les reproches que la plupart des Pères de l'Église adressèrent à l'intérêt du capital, quelques-uns sont à citer soit pour la véhémence de la condamnation, soit pour la bizarrerie captieuse de l'argument. Saint Basile dit que les prêteurs à intérêt s'enrichissent des misères du prochain, qu'ils tirent avantage de la faim et de la nudité des pauvres, que « *prêter à intérêt, c'est récolter où l'on n'a pas semé.* » Saint Chrysostome écrit : « *Supprimons ce produit monstrueux de l'or et de l'argent,*

[1] *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te Aufgabe, 457 à 501.

[2] *Tratado de Economia Politica*, tome II, pages 382 à 395 (Madrid 1886).

étouffons cette exécrable fécondité. » Saint Augustin, s'inspirant, paraît-il, de Plutarque, fait le curieux raisonnement suivant : « Avez-vous prêté à quelqu'un qui possède ou à quelqu'un qui n'a rien ? Si à quelqu'un qui possède, pourquoi lui prêter ? Si à quelqu'un qui n'a rien, pourquoi lui demander un intérêt, comme s'il possédait de la richesse[1] ? » Saint Augustin ne réfléchissait pas, ce qui, il est vrai, était moins répandu de son temps que du nôtre, que la plupart des prêts se font à des gens qui ont du bien, que souvent même les emprunteurs sont notablement plus riches que les prêteurs. *Le dicton vulgaire : « On ne prête qu'aux riches » est presque une règle en économie politique, non pas, toutefois, qu'elle ne comporte quelques exceptions.* L'avantage qu'ont souvent les riches ou les gens aisés à emprunter sera démontré plus loin.

Ce qui ressort, comme le trait caractéristique de toutes ces interdictions religieuses, c'est la croyance naïve en « l'infécondité » du capital, toujours confondu avec l'argent. Les passages que nous avons cités de saint Bazile et de saint Chrysostome sont très topiques à ce sujet.

Dans des temps plus proches de nous, les réformateurs du XVIe siècle, sauf un, ne furent pas plus clairvoyants que la généralité des Apôtres ou des Pères. Luther, Mélanchton, ont tonné contre l'intérêt qu'ils confondaient souvent, comme l'a fait depuis lors Proudhon, avec *l'usure,* c'est-à-dire avec *les pratiques dolosives et frauduleuses qui exploitent la crédulité ou les vices ou le besoin de l'emprunteur.*

Au milieu de toute cette hostilité des fondateurs ou des zélateurs des religions contre l'intérêt du capital, quelques grandes voix, cependant, se sont fait entendre pour prendre, tantôt avec quelques détours et quelque timidité, tantôt avec netteté et précision, sa défense. Ce sont surtout les orateurs religieux, ceux dont le principal don intellectuel était l'éloquence, qui ont fulminé contre l'intérêt. Au contraire, ceux d'entre les Pères ou les théologiens, qui se sont signalés par

[1] Olozaga : *Tratado de Economia Politica*, tome II, page 384.

la pénétration et la subtilité de l'esprit, ont mieux compris la nature du prêt à intérêt et ont été plus disposés à l'innocenter. Parmi eux, on peut classer Origène qui, s'il défendait au prêteur de demander un intérêt, enjoignait ou conseillait à l'emprunteur de restituer le double de la somme empruntée. Le plus grand des théologiens, saint Thomas, au XIIIe siècle, admit que l'intérêt pouvait être légitime, à cause du préjudice que le prêteur pouvait souffrir du fait de n'avoir plus la disposition de son capital, et du gain que l'emprunteur pouvait tirer de la disposition de la chose prêtée; seulement il paraît ne reconnaître que ce que nous appellerions les intérêts de retard, à savoir l'intérêt dû quand le prêt n'est pas restitué au moment convenu, et pour la période seulement écoulée entre la date où la restitution devait s'opérer d'après le contrat et celle où elle s'est effectuée [1]. Toute la doctrine de la légitimité de l'intérêt se trouvait contenue, néanmoins, dans cette observation de saint Thomas.

Il se produisit plus tard, parmi les deux grandes branches de l'Église Chrétienne, deux explications précises et deux justifications complètes du prêt à intérêts. Il est échu à Calvin, et ce n'est pas de sa part un faible mérite, au milieu des déclamations ambiantes, de discerner exactement la nature de cette transaction et de la légitimer. Le *Journal des Économistes* a publié (numéros de janvier et de février 1879) d'intéressants articles à ce sujet. L'argent, disait Calvin en substance, n'engendre pas de l'argent, c'est incontestable; mais avec de l'argent on achète des terres qui produisent plus que l'équivalent du travail qu'on y consacre et qui laissent au propriétaire un revenu net, toutes dépenses de main-d'œuvre et autres payées. Avec de l'argent on achète une maison qui produit des loyers. Or, la chose avec laquelle on peut acheter des objets spontanément productifs de revenu doit être considérée comme productive elle-même de revenu. On le voit, l'explication de Calvin aboutissait implicitement à la reconnaissance

[1] J.-M. de Olozaga y Bustamante, *Tratado di Economia Politica*, tome II, page 386.

de *la vraie théorie de l'intérêt du capital, à savoir que cet intérêt vient de la productivité même du capital.*

Avec moins d'ampleur de vue, mais une très sagace pénétration, une grande congrégation catholique, celle des Jésuites, a, sinon distingué la cause fondamentale de l'intérêt du capital, du moins très ingénieusement et exactement analysé ses causes secondes, comme on dit en langage philosophique. La défense de l'intérêt du capital par les Jésuites était une œuvre d'autant plus délicate que cet ordre s'est toujours piqué d'être rigoureusement fidèle à tous les enseignements du Saint-Siège et de les répandre; or, non seulement le Concile de Vienne, en 1311, s'était prononcé contre l'intérêt; mais deux papes, Innocent XI, au XVIIe siècle, et Benoît XIV au XVIIIe, celui-ci dans sa bulle *Vix pervenit,* s'étaient montrés défavorables à l'intérêt.

On a beaucoup reproché aux Jésuites d'avoir fait une apologie de l'intérêt du capital ou, comme on dit vulgairement, de l'intérêt de l'argent. Suivant la remarque de l'auteur espagnol auquel nous avons emprunté plusieurs de ces citations[1], ils ne faisaient, cependant, que s'inspirer des observations de saint Thomas, en les développant et leur donnant les extensions logiques qu'elles devaient avoir.

L'esprit de parti, à grand tort, a tourné contre cette congrégation la perspicacité pratique et l'intelligence scientifique dont elle a fait preuve en ce qui concerne « l'intérêt de l'argent ». Les Jésuites justifiaient cet intérêt par deux considérations appelées en latin le *Lucrum cessans* et le *Damnum emergens.* Un écrivain et homme d'État contemporain, très hostile à cet ordre, M. Paul Bert, dans un livre publié il y a une quinzaine d'années, *la Morale des Jésuites*, rend compte ainsi qu'il suit, en les tournant à tort en ridicule, de ces deux ingénieuses et exactes explications de l'intérêt du capital : « Je ne « puis résister au plaisir, dit M. Paul Bert, d'analyser l'inté- « ressant chapitre relatif à l'usure, c'est-à-dire au prêt à

[1] J.-M. de Olozaga, *opus citatum*, tome II, page 386.

« intérêt. On sait que l'Église catholique le proscrit absolu-
« ment (autrefois), et l'on aime à voir là une application qui,
« malgré son exagération, sied bien au moraliste chrétien, du
« principe de charité. Voyons comment le casuiste a tourné la
« difficulté : cela était important pour les Jésuites, admirables
« manieurs d'argent, mais cela était difficile en présence de
« la proposition XLI, condamnée par Innocent XI.

« Donc, il m'est interdit en vous prêtant 1,000 francs, que
« vous devez me rendre dans dix ans, de vous dire : Chaque
« année, vous me donnerez 50 francs d'intérêts. Mais, d'abord,
« en vous prêtant cet argent, je puis souffrir un certain pré-
« judice; je ne sais pas exactement lequel, mais je puis le
« prévoir. Il est donc juste que je m'en couvre à l'avance, en
« stipulant, par exemple, que, dans dix ans, vous me rendrez
« non 1,000, mais 2,000 francs, si j'estime à 1,000 francs le
« préjudice que j'aurai souffert. Et puis, cet argent prêté, je
« ne puis plus m'en servir dans mon commerce, où j'en aurais
« tiré bon parti. J'estime à 1,000 francs le bénéfice que j'aurais
« pu faire en dix ans, vous m'en avez empêché, c'est donc
« 1,000 francs de plus que vous me rendrez à l'époque fixée.

« Mais, ce n'est pas tout. Qui me dit que vous me rem-
« bourserez? Dix ans, c'est bien loin. J'ai là un risque à
« courir; cela vaut bien 500 francs, en bonne conscience;
« d'autant que vous ne passez pas pour très solvable. Enfin,
« je compte bien que vous me paierez au jour fixé; mais si
« cela n'avait pas lieu ? Si vous vous mettiez en retard. Songez
« que je compte sur mon argent pour ce moment précis. Si
« vous ne me remboursez pas, ce sera 10 francs par jour de
« retard ; c'est à prendre ou à laisser.

« En voilà plus qu'il n'en faut, je pense, continue M. Paul
« Bert, et le pauvre diable préférerait bien qu'on lui fît
« payer 5 p. 100 de son capital. Aussi l'élève du casuiste pour-
« rait bien en être pour ses frais d'imagination. Mais rassurez-
« vous, si la loi civile permet le prêt à intérêt, c'est-à-dire le
« limite, comme cela a lieu en France, voilà soudain que cette
« pratique prohibée par l'Église, *en vertu du droit naturel,*

« *divin et ecclésiastique,* devient permise. Bien plus, le prêteur « pourra stipuler les intérêts des intérêts ; bien plus, il pourra « *dépasser l'exigence du taux légal* si son débiteur n'est pas dans « une grande détresse ; enfin, qu'il ne s'inquiète de rien, s'il est « banquier, car il pourra exiger de tout le monde quelque chose « en plus pour rémunération de sa peine. Voilà, si je ne me « trompe, une situation bien simplifiée ; mais qu'en dirait « Benoît XIV, et que devient sa bulle *vix pervenit* contre le prêt « à intérêt ?[1] »

Qu'un libre-penseur militant trouve plaisir à mettre en contradiction un des principaux ordres religieux avec une bulle pontificale, cela se conçoit ; mais l'indignation de M. Paul Bert est ici un peu enfantine ; même avec les sarcasmes et les exagérations dont il l'assaisonne, l'explication donnée par les Jésuites des causes secondes de l'intérêt du capital, en en négligeant la cause fondamentale, mieux entrevue par Calvin, est judicieuse et satisfaisante.

LA CAUSE PREMIÈRE ET LES CAUSES SECONDES DE L'INTÉRÊT. — On pourrait aussi rendre cette apologie plus précise : par exemple, une des justifications de l'intérêt du capital, c'est que *le prêteur se dessaisit d'un bien présent pour avoir un bien futur ; or, un bien futur ne vaut pas un bien présent ; ne serait-ce qu'à cause de la brièveté et de l'incertitude de la vie humaine, il n'y a pas égalité entre la possession actuelle d'une quantité de richesse et la possession de cette même quantité dans un an, dans dix ans, dans vingt ans.* Entre le moment où le prêteur se dessaisit et celui où l'objet du prêt doit lui être restitué, le prêteur peut mourir ou même simplement tomber malade et être ainsi dans l'impossibilité de jouir efficacement de la chose, quand on la lui rendra.

Même les richesses qui ne servent pas à la production, les capitaux de jouissance, comme les appellent les Allemands, les meubles, bijoux, objets d'art, tous objets durables et qui ne se détériorent pas par l'usage, apportent un agrément et

[1] Paul Bert : *La Morale des Jésuites.*

une satisfaction à celui qui les détient et dont se trouve privée la personne qui s'en sépare pour les prêter à autrui. Alors même que la chose prêtée ne consiste pas en capitaux de jouissance, mais en somme d'argent, comme avec cette somme d'argent on pourrait se procurer ces capitaux de jouissance, un prêt, même avec certitude de restitution, comporte une certaine privation ; et si, dans tel cas particulier et exceptionnel, la privation, à cause des habitudes du prêteur, peut parfois être considérée comme infime ou nulle, on n'en peut rien conclure contre l'intérêt, parce que le fond des transactions humaines est réglé, non pas par telle ou telle circonstance accidentelle et anormale, mais par les circonstances générales, habituelles et par les rapports normaux.

Ce n'est pas seulement la privation actuelle et effective, le sacrifice certain, résultant de la dépossession qu'il faut considérer, mais le préjudice éventuel qui pourrait résulter de cette dépossession ; c'est ce que l'argumentation des jésuites a parfaitement mis en lumière. Etant donnés les aléas auxquels la situation de chaque homme, quel qu'il soit, est exposée, personne ne peut répondre, si au large qu'il soit, que la somme dont il se dessaisit par un prêt et dont il n'a que faire pour le moment, ne lui serait pas infiniment utile dans six mois, dans un an, dans dix-huit mois, dans cinq ans, avant l'expiration du délai consenti pour le prêt.

L'intérêt du capital ou, comme on dit souvent, de l'argent, a pour l'un de ses éléments le risque que le prêt fait encourir. En général, on entend par ce mot risque l'éventualité que la somme prêtée ou ne soit pas restituée, ou ne le soit pas intégralement, ou ne le soit pas au moment fixé ; ce risque existe toujours, dans une proportion fût-elle infinitésimale ; mais ce n'est pas le seul risque que comporte le prêt à intérêt. *Il y a un autre risque*, auquel on ne pense pas en général, et que les jésuites ont parfaitement fait ressortir, *c'est que la situation du prêteur lui-même vienne à changer, par des circonstances imprévues, toujours possibles, et que la somme prêtée pour un terme plus ou moins long lui fasse défaut* dans l'intervalle, et que l'ab-

sence de cette somme lui cause un préjudice. Bien des fois on a vu des gens plongés dans de grands embarras par l'impossibilité de réaliser, à un moment critique pour eux, des créances à long terme. Supposez une révolution, ce n'est nullement la même chose d'avoir 10,000 francs dans ses coffres, ou d'avoir un billet de 10,000 francs, fût-il le meilleur du monde, payable dans six mois ou dans un an. De même pour un désastre individuel qui peut éclater à l'improviste ; de même encore, s'il se présente quelque occasion avantageuse ou séduisante d'acheter des marchandises, une propriété, une maison, des bijoux mêmes, *il n'y a aucune identité entre la disposition actuelle d'une somme et la certitude d'avoir cette somme dans un an, dans deux ans, dans cinq ans.*

La pratique tient un très grand compte de cette éventualité qui menace le prêteur, tout prêteur, quel qu'il soit, d'avoir besoin de la somme prêtée avant l'expiration de la durée du prêt. De là vient en partie que, sauf ce que l'on appelle les prêts à la petite semaine, les prêts à brève échéance se font à un intérêt beaucoup plus bas que les prêts à longue échéance, dans les circonstances normales du moins. De là vient aussi qu'on ne demande qu'un intérêt infime aux valeurs qui sont, comme on dit en langage de placements, facilement réalisables ; le prêteur, en faisant cette catégorie de prêts, est assuré de pouvoir retrouver facilement la somme qui lui appartient et dont il s'est dessaisi, s'il survient quelque évènement qui lui rende utile de reprendre la disposition de la chose prêtée. C'est une des raisons pour lesquelles les fonds publics des Etats solvables se capitalisent très haut relativement à l'intérêt qu'ils donnent ; ce n'est pas seulement la sécurité qu'ils offrent, c'est que, le marché en étant excessivement large, on peut à chaque instant en négocier les titres, sans perte en général, et rentrer à son gré en possession de son avoir. Les hommes tout à fait circonspects veulent avoir soit la totalité, soit, du moins, une très grande partie de leur fortune en valeurs très facilement réalisables. Ce désir tient à la considération de toutes les éventualités qui peuvent faire regretter au prêteur un dessai-

sissement prolongé. Néanmoins, même les fonds des premiers Etats, quoique la négociation en soit facile, comportent toujours certains risques, sinon quant au paiement des intérêts convenus ou au remboursement s'il a été stipulé, du moins quant à la valeur négociable des titres au moment indéterminé où le possesseur pourrait avoir besoin de les réaliser ; une révolution, une guerre, une simple crise commerciale ou autre peut les affecter et déprimer momentanément leurs cours. Aussi, ces Fonds publics ne répondent pas encore complètement, ni même approximativement, aux désirs des personnes ultra-prudentes qui, se souciant de toutes les éventualités de l'avenir, voudraient pouvoir rentrer très aisément à chaque instant dans la disposition des sommes prêtées. Ce sont les Bons du Trésor à court terme et l'escompte du papier de commerce, ce que l'on appelle les premières signatures, qui constituent les opérations conciliant le plus le dessaisissement du capital par un prêt et la possibilité de rentrer dans ce capital aisément et sans perte probable ou notable, au moment indéterminé où l'on pourrait en avoir besoin ; le taux d'intérêt de ces opérations est excessivement bas. Les Bons du Trésor à court terme, dans des pays comme la France, ne rapportent très fréquemment que 1 p. 100 à 1 1/4 p. 100 par an, et l'escompte à Londres, au moment même où nous écrivons, se fait pour les signatures de premier ordre et à trois mois de date au maximum sur le pied de 1 p. 100 ou 1 1/4 p. 100 par an ; il est tout à fait rare qu'il atteigne 1 3/4 p. 100.

Ainsi, *du côté du prêteur, l'inéquivalence certaine, à cause de la brièveté et de l'incertitude de la vie humaine, d'un bien présent et d'un bien futur ; le risque de la non restitution de l'objet prêté, ou de sa restitution seulement partielle, ou de sa restitution tardive et moyennant des démarches, des frais, des pertes de temps et des inquiétudes ; l'éventualité même que des circonstances imprévues fassent sentir au prêteur, pendant la durée du prêt, le manque de la chose prêtée et que la non disposition de celle-ci lui inflige un préjudice, voilà les causes les plus apparentes et les plus simples qui font que l'opération de prêt n'aurait aucune raison d'être*

au point de vue économique, qu'elle manquerait de motif déterminant, si elle ne devait aboutir qu'à la restitution pure et simple de la chose prêtée.

Il faut une compensation à ces inconvénients, sinon le prêt cesserait d'être une opération économique; il ne serait plus qu'un acte de bienveillance ou d'obligeance, de philanthropie ou de charité.

Du côté de l'emprunteur, l'avantage du prêt est, en général, évident à première vue; il peut se servir, pour un besoin pressant, d'une chose qui lui manque, qui, par conséquent, lui est utile. En la restituant purement et simplement, après s'en être servi, même sans aucune détérioration, il est clair qu'il ne s'acquitte pas envers le prêteur; il reste l'obligé de celui-ci; il ne se retrouve pas dans la même situation que si le prêt n'avait pas été fait; il a reçu un service en obtenant, au moment où cela lui était utile, l'usage d'une chose qui ne lui appartenait pas et que personne n'était tenu de mettre à sa disposition; sa situation s'est trouvée améliorée ou aurait dû l'être par l'usage de cette chose [1]; il est équitable qu'il prélève une partie de cette amélioration pour reconnaître le service que lui a rendu le prêteur et pour l'indemniser de tous les inconvénients que nous avons indiqués plus haut.

Voilà ce qui ressort de l'examen du prêt. Quand on va plus au fond de la nature du capital, on trouve une autre cause, celle-ci fondamentale de l'intérêt, qui vient se joindre à toutes les causes secondes, ci-dessus énumérées, c'est que le capital est essentiellement productif. *C'est la productivité même du capital, notamment dans nos sociétés civilisées, qui est la cause déterminante du prêt à intérêt et qui donne aux contrats de prêt une ampleur qu'ils n'avaient pas dans les sociétés plus cristallisées.* Mais avant d'en venir à l'étude de cette cause fondamentale de l'intérêt, il est bon de jeter un coup d'œil sur les procédés par lesquels la société, dans sa plasticité [2],

[1] Nous laissons de côté ici les emprunts faits par les prodigues; nous considérons l'opération normale du prêt.

[2] Sur la *plasticité* naturelle de la société, c'est-à-dire sur sa merveil-

a constamment protesté contre les interdictions soit religieuses, soit légales, du prêt à intérêt et s'est efforcée de réaliser cette opération sous des déguisements divers.

PROCÉDÉS POUR DÉJOUER LES INTERDICTIONS ECCLÉSIASTIQUES OU LÉGALES DU PRÊT A INTÉRÊT. — Les prohibitions si anciennes, si persistantes, si nombreuses, on pourrait dire si universelles, du taux de l'intérêt pendant la plus grande partie de l'histoire de tous les peuples, au nom de la religion ou de la loi, ont été vaines, comme toutes celles qui s'attaquent à la nature des choses. Elles ont gêné les manifestations du phénomène, elles en ont entravé en partie les effets bienfaisants, elles n'ont pu le proscrire efficacement.

Parmi les procédés employés pour tourner la loi religieuse ou civile, un des plus ingénieux et qui se rapprochaient le plus de la nature des choses, est dû à la subtilité et à la sagacité des juifs russes. Quand l'un d'eux prêtait ou même encore parfois prête à un de ses coreligionnaires, pour éviter de violer le précepte religieux qui n'autorise chez les Israélites le prêt à intérêt que vis-à-vis des Gentils, l'emprunteur et le prêteur stipulent entre eux une association, mais immédiatement ils fixent à forfait le bénéfice qui devra échoir au prêteur. S'il advient que l'israélite emprunteur jure qu'il n'a pas fait de gain avec la somme empruntée, alors l'intérêt tombe; mais cet emprunteur perd du même coup tout crédit.

L'économiste allemand Roscher, avec son incomparable érudition, a décrit certains procédés différents qui, avec le même objet de tourner la loi ecclésiastique ou civile, étaient en usage au moyen âge, notamment en Allemagne. Le plus habituel était connu sous le nom de *Schätzung* qui nous paraît à peu près intraduisible dans ce sens (littéralement *Schätzung* veut dire évaluation, estimation) : c'était une sorte de vente à réméré. Le prêteur entrait en jouissance des immeubles de

leuse faculté d'enfanter des formes et des combinaisons diverses pour triompher des obstacles qui s'opposent au progrès humain, sur la différence essentielle aussi entre la société et l'Etat, voir notre ouvrage *l'Etat moderne et ses fonctions*.

l'emprunteur et il en touchait les fruits, ce qui lui procurait un intérêt de son argent. C'était un contrat ayant quelque analogie avec l'hypothèque, mais une hypothèque aggravée, puisque l'emprunteur perdait la disposition et l'administration de son bien, et qu'il était fort à craindre que, en beaucoup de cas, le prêteur, ainsi nanti de son gage, ne consacrât que des soins médiocres à l'entretien, si la valeur de ce gage dépassait de beaucoup celle de son prêt. Tel est le fréquent résultat de toutes les dispositions artificielles qui veulent protéger l'un des contractants réputé plus faible que l'autre : elles aggravent sa situation. L'Église en vint aussi dans quelques cas à vouloir prendre des précautions contre cet expédient de la vente à réméré ou *Schätzung*.

Le procédé de la vente à réméré est le plus habituel pour tourner l'interdiction de l'intérêt. Il peut s'appliquer non seulement aux immeubles, mais aux objets mobiliers; il est le plus parfait quand l'objet sur lequel porte cette vente fictive à réméré porte des fruits et donne un produit ou qu'il est d'un usage productif : comme une vache, par exemple, qui donne du lait, un cheval dont on peut se servir pour le labour, etc.; mais il peut encore s'appliquer aux gages de toute nature, même aux simples capitaux de jouissance, comme les meubles, les tableaux, les bijoux, etc.; seulement alors, pour que l'intérêt existe, il faut que le prix stipulé pour l'exercice de la faculté de rachat de l'emprunteur réel, vendeur apparent, soit plus élevé que le prix de la vente fictive, c'est-à-dire que la somme d'argent prêtée. *La vente à réméré reste le moyen par excellence de tourner la prohibition de l'intérêt.* Il est curieux de noter que le système encore suivi par les bourses européennes pour les prêts sur titres, notamment à la bourse de Paris, à savoir l'opération si connue et si commune sous le nom de *report,* n'est autre qu'une vente à réméré, mais où le rachat est obligatoire et non facultatif : la personne qui veut se faire avancer des fonds sur titres fait à un capitaliste une vente fictive à un cours déterminé avec stipulation de rachat à la liquidation suivante à un cours plus élevé. Ce procédé de

report, vente et rachat fictifs, couvrant un emprunt, rappelle les méthodes les plus antiques du prêt; il tend, d'ailleurs, à être abandonné, étant singulièrement onéreux par les courtages qu'il entraîne. Les capitalistes besoigneux y recourent seuls, les autres abandonnent cette fiction de la vente et du rachat en se faisant simplement faire un prêt, pour des périodes plus ou moins longues, sur des titres déposés dans les mains des prêteurs.

A force de voir leurs interdictions violées, non seulement à la dérobée, mais au grand jour, les Églises, mieux instruites de la nature économique du contrat de prêt, en vinrent à faire une distinction entre l'usure, c'est-à-dire les manœuvres dolosives ou l'exploitation à outrance des besoins et des faiblesses d'autrui, et l'intérêt du capital. Les papes eux-mêmes, soit pour les nécessités privées du Saint-Siège, soit pour celles de leur domaine temporel, même les plus saints et les plus rigoureux d'entre eux, Pie IX par exemple, n'hésitèrent pas à conclure des emprunts à intérêts, sans aucun subterfuge. Les représentants des lois civiles, quand celles-ci conservaient encore des textes archaïques interdisant cette opération, ne songèrent plus à s'en prévaloir et les appliquer, ce qui faisait dire à Condillac : « Nos législateurs, s'il est possible, raisonnent encore plus mal que les casuistes; ils condamnent le prêt à intérêt et ils le tolèrent; ils le condamnent sans savoir pourquoi, et ils le tolèrent parce qu'ils y sont forcés [1] ».

L'INTÉRÊT DÉRIVE NÉCESSAIREMENT DE LA NATURE DU CAPITAL QUI EST LA PRODUCTIVITÉ. — On a vu plus haut (pages 78 et 79) que des Pères de l'Eglise s'élevaient contre cette « exécrable et monstrueuse fécondité de l'or et de l'argent », contre la prétention du prêteur de « récolter là où il n'avait pas semé ». Quand, au lieu de considérer l'or et l'argent qui ne sont que les instruments matériels du prêt et qui même sont très loin d'intervenir dans la généralité des prêts modernes, on observe que l'essence du prêt consiste dans le transfert du prêteur à

[1] Condillac. *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, I, 18.

l'emprunteur de la faculté que possède le premier de prélever, dans l'ensemble de l'actif social, une certaine valeur de marchandises ou d'y commander une certaine valeur de travail, on ne s'étonne plus que le prêt soit susceptible d'intérêts.

L'intérêt, c'est-à-dire l'accroissement, ressort nécessairement de la nature du capital. La nature du capital, c'est d'être productif. Il n'a pas été constitué pour un autre motif et pour un autre but que la productivité.

On a vu plus haut (tome Ier, page 195) que les capitaux sont de quatre natures différentes : les approvisionnements de subsistances, les matières premières, les instruments, outils ou machines, et les installations. Considérons les deux dernières qui l'emportent considérablement en importance sur les deux premières dans tout état de vieille civilisation : *elles n'ont été créées que parce qu'elles ajoutaient notablement à la puissance productive de l'homme;* celui qui en a l'usage peut plus produire que celui qui en est privé ; et l'homme qui, en ayant la possession, la transfère pour un temps à un autre qui en est dépourvu, permet à celui-ci d'ajouter à la productivité de son travail.

Qu'on considère les capitaux, sous la forme d'outils ou d'installations, les plus primitifs ou les plus récents, les plus simples ou les plus compliqués, la productivité en est évidente. Qu'il s'agisse d'un arc ou d'un fusil prêtés à un chasseur, d'une aiguille ou d'une machine à coudre prêtées à une ouvrière, d'une brouette ou d'une charette et de chevaux prêtés à un simple terrassier, d'une barque prêtée à un pêcheur, il est incontestable que le chasseur tuera plus de gibier avec l'arc ou le fusil qu'il ne l'eut fait avec ses seules mains ou à la course, que l'ouvrière fera plus de besogne avec l'aiguille ou la machine à coudre qu'avec ses doigts désarmés, que le terrassier déplacera plus de terre avec la brouette ou avec la voiture et les chevaux que s'il n'avait pas eu ces instruments à sa disposition, que le pêcheur prendra plus de poisson avec une barque que s'il en avait été privé. Ces exemples pourraient être multipliés à l'infini : les instruments agricoles, l'outillage

industriel, les locomotives, les élévateurs de grains, les dragues, etc., sont dans le même cas.

Le capital, au moins sous ces deux formes d'outils ou d'installations, a donc pour objet et pour effet de permettre à l'homme de se procurer, moyennant une somme déterminée d'efforts, beaucoup plus de produits ou, ce qui revient au même, une quantité de produits équivalente avec un moindre effort.

Le capital augmentant ainsi les forces productives de l'emprunteur, celui-ci est redevable au prêteur de ce surcroît de produit. Il est donc juste et naturel qu'il donne au prêteur une partie de cet accroissement de productivité obtenu grâce à l'objet prêté. Au lieu de prêter le capital, on peut le louer : louer le fusil, louer la machine à coudre, louer la brouette, louer les chevaux et le tombereau, louer la faneuse et la moissonneuse. Celui qui ne possède pas ces instruments et qui est engagé dans une profession où ils sont utiles a un grand avantage, quand il ne peut les acheter, à les louer pour une somme déterminée, au jour, à la semaine, au mois. Le prêt est assimilable à une location ; aussi dit-on parfois le loyer des capitaux pour indiquer le taux de l'intérêt.

Personne ne soutiendra qu'un homme qui a emprunté un tombereau et des chevaux, ou une faneuse, ou une machine à battre, pour s'en servir dans son travail, soit régulièrement quitte envers le prêteur quand il lui restitue, au bout d'un mois ou de six mois, ces instruments, fussent-ils en aussi bon état qu'auparavant. Il doit y ajouter quelque chose, à savoir une part dans le surcroît de productivité que l'usage des objets empruntés a donné à son capital.

On dira que tous les capitaux ne sont pas des outils ou des installations, quoique la plus grande partie des capitaux ait l'une de ces deux formes [1], mais que beaucoup d'autres sont simplement des approvisionnements de marchandises et des matières premières, pour lesquels le caractère de productivité

[1] Voir plus haut la réfutation d'une opinion contraire de Stuart Mill, tome Ier de cet ouvrage, pages 258 à 262.

est moins évident. Mais, comme ce que l'on prête, c'est la faculté générale de se procurer dans l'ensemble des produits ceux qui peuvent convenir à l'emprunteur, il est naturel de supposer que celui-ci fera un usage judicieux et éclairé de la valeur empruntée. En outre, les approvisionnements de subsistances et les matières premières peuvent servir à faire des instruments et des installations, c'est-à-dire des capitaux productifs, les approvisionnements en soutenant la main d'œuvre et les matières premières en lui donnant ce qui est nécessaire au travail. Pouvant se convertir en capital productif, les approvisionnements et les matières premières confèrent ainsi à celui auquel on en délègue *la disposition, le pouvoir d'accroître, d'une manière définitive, la productivité de son travail ultérieur. C'est dans ce pouvoir qu'est à la fois la cause principale, fondamentale de l'intérêt du capital et en même temps, comme on le verra plus loin, le principe régulateur du taux de l'intérêt.*

LE PRÊT A INTÉRÊT EST DANS UN GRAND NOMBRE DE CAS, SINON DANS TOUS, UNE SORTE D'ASSOCIATION SE RÉSOLVANT PAR UN FORFAIT. — Entre le prêteur et l'emprunteur, dans tous les cas où le prêt est fait en vue de la production (et c'est le genre de prêt le plus répandu dans les sociétés civilisées), le fond du contrat est une association tacite et innommée, une véritable participation dans les bénéfices éventuels. L'association que quelques modernes croient avoir découverte (notamment Fourier) est beaucoup plus ancienne et plus fréquente dans la société qu'on ne le pense : seulement, il arrive souvent que, pour assurer une plus grande liberté des personnes et simplifier les décomptes, elle se résout par un forfait. On a vu plus haut la pratique des juifs russes qui justifie cette conception. Elle trouve, en outre, une justification dans les pratiques nouvelles qui tendent à s'introduire dans le droit commercial relatif aux sociétés anonymes. On tend à y considérer de plus en plus les obligataires, c'est-à-dire les prêteurs, comme des sortes d'associés des actionnaires : on admet que ceux-ci, même quand la société est *in bonis* et prospère, leur doivent certains ren-

seignements, que parfois un comité des obligataires puisse être formé avec certains pouvoirs légaux à l'endroit du conseil d'administration. Ainsi, le prêteur est regardé et tend à l'être de plus en plus par le droit contemporain, du moins quand il s'agit de société anonymes, comme une sorte d'associé à un titre spécial. L'intérêt est la part stipulée à forfait dans les bénéfices éventuels et possibles ; il est dû, même quand il n'y a pas de bénéfices, parce que, le prêteur n'ayant pas l'administration de l'entreprise, l'absence de bénéfices doit être considérée comme imputable à la maladresse ou aux mauvaises combinaisons de l'emprunteur, parce que, d'un autre côté, la part du prêteur dans les bénéfices possibles étant limitée, il est juste que tant que l'emprunteur a un actif, celui-ci paie au prêteur la rémunération habituelle que rapportent les capitaux. *L'association est donc le fond même du prêt consenti à la production; et l'intérêt n'est que le forfait qui détermine la participation du prêteur dans le produit pour plus de commodité, de rapidité et de sécurité.* Le forfait, surtout si l'on tient compte des situations très différentes, comme on le verra plus loin, de la classe des prêteurs et de la classe des emprunteurs, est une convention excellente qui épargne les discussions entre les uns et les autres et l'intervention gênante des premiers dans les affaires des seconds.

DE LA PERPÉTUITÉ DE L'INTÉRÊT. LA PERPÉTUITÉ DES CAPITAUX. LA MÉTHODE DES AMORTISSEMENTS INDUSTRIELS. — L'intérêt, même lorsqu'il est servi pendant vingt, trente, cinquante ans, et lorsque, par l'accumulation des sommes successives annuellement payées, il dépasse le montant du capital, n'épuise pas le capital et ne dispense pas de le rendre. Rien n'est plus juste. *L'intérêt,* en effet, *n'est pas la restitution fragmentaire et par acomptes du capital prêté; c'est la représentation des services successifs rendus par le capital à l'emprunteur sans que le capital lui-même en soit diminué ou altéré. Il est de l'essence de l'utilité du capital qu'elle s'étende sur toute une série indéfinie d'actes productifs sans que le capital lui-même disparaisse.*

Quand on prête à un chasseur un fusil, il retire de ce fusil

une utilité distincte, un avantage particulier, toutes les fois qu'il se trouve en présence du gibier, et cependant au bout d'un mois, au bout d'un an, au bout de dix ans, après avoir procuré ainsi à son détenteur vingt, cinquante, cent ou mille avantages, le fusil peut être en aussi bon état qu'auparavant. Il en est de même pour une machine à coudre prêtée à une ouvrière, une charrue à un laboureur, de même aussi pour un bâtiment qui abrite du bétail, un barrage et des canaux d'amenée détournant, pour un emploi productif, l'eau d'une rivière.

Le capital, sous la forme d'installations, si l'on prend la peine de l'entretenir, dure souvent non seulement des dizaines d'années, mais des centaines et des milliers, et pendant tout ce temps l'avantage qu'il confère au possesseur se perpétue. On voit encore aux environs de Tunis les arcades de l'aqueduc qui apportait à Carthage l'eau du Zaghouan ; de même, les anciennes citernes de Carthage, lors de la prise de possession de Tunis par les Français, en 1881, étaient encore dans un état de relative conservation. Si ces œuvres n'avaient pas été endommagées par les guerres constantes, dépourvues de tout entretien de la part d'une race indolente et fataliste, ces installations, créées, sinon par les Carthaginois, du moins par les Romains, auraient pu conserver toute leur utilité pendant les vingt siècles qui se sont écoulés depuis leur construction et pendant vingt et trente siècles peut-être à venir, sinon davantage, au total quarante ou cinquante siècles. Malgré toute la détérioration qu'elles ont subies du fait d'envahisseurs barbares et de possesseurs négligents, les Français, depuis qu'ils détiennent ce territoire ont pu réparer l'une de ces œuvres avec infiniment moins de frais que s'il eût fallu la faire, et ce capital, qui date de deux mille ans, est encore productif; s'il reste indéfiniment confié à une nation civilisée comme la France, on peut affirmer qu'il sera encore productif dans deux mille ans.

Une grande partie des rigoles qui donne la fécondité à l'Egypte ont été creusées par les Pharaons, sinon en des jours plus lointains encore ; presque tous les canaux d'arrosage qui assurent une si merveilleuse fertilité à la *huerta* de Valence

datent des Maures, c'est-à-dire de sept, huit ou dix siècles. Les voyageurs rapportent que, dans la Mésopotamie, on retrouve encore les débris des anciens canaux d'irrigation des Assyriens et des Babyloniens, et si la barbarie n'eût ravagé ces contrées, il est probable que le réseau de ces canaux et de ces rigoles se serait encore conservé, avec des adjonctions sans doute et quelques modifications peut-être, malgré les deux mille cinq cents ans qui se sont écoulés depuis leur établissement.

Ainsi, sous l'une de ses formes principales, les installations, le capital est doué d'une durée qui souvent peut être considérée comme perpétuelle, sauf de grands bouleversements de la nature. Il est clair qu'il n'y a pas de raison pour que le Canal de Suez, si on l'entretient convenablement, ce qui n'exigera que le prélèvement d'une très petite partie de sa productivité annuelle, ne soit pas encore navigable dans deux ou trois mille ans ou même huit ou dix mille ans.

Il est donc de l'essence du capital, au moins sous la forme d'installations, de fournir successivement et par parcelles des centaines ou des milliers d'utilités sans se détériorer en aucune façon, pourvu qu'on prenne soin de l'entretenir. Pour les autres formes du capital, cette perpétuité est moins apparente; mais elle existe aussi. Pour qu'un capital, sous la forme d'instruments par exemple, soit perpétuel, il suffit de consacrer à le remettre en bon état, ou même à s'en procurer un autre quand il sera usé, une très petite partie des avantages successifs qu'il assure à son possesseur, *en pratiquant la méthode des amortissements industriels.* Cette méthode des amortissements industriels, prélevés sur les bénéfices du capital, doit même se proposer non seulement le renouvellement à une certaine époque d'un capital matériellement identique à celui que l'on détient, mais l'acquisition d'un capital économiquement de même valeur, en tenant compte de tous les progrès des sciences appliquées à l'industrie et de toutes les modifications matérielles qu'elles nécessitent.

Cette pratique des amortissements industriels sur les béné-

fices du capital, c'est le souci de l'avenir même de la société qui l'exige et qui l'impose. Si, en effet, on ne reconstituait pas ainsi, par un prélèvement sur les bénéfices, les capitaux qui se détériorent, il n'y aurait pas d'accumulation de richesse dans la société, sauf les installations particulièrement durables. Or, la productivité des capitaux, c'est-à-dire l'avantage qu'ils procurent en aidant à l'efficacité du travail de l'homme, est telle qu'elle rend non seulement possible, mais facile, dans l'ensemble des cas, ces amortissements, tout en laissant encore un surcroît d'avantage au possesseur.

Les capitaux doivent donc être regardés comme perpétuels, les uns parce qu'ils le sont matériellement (par comparaison, tout au moins, avec la brièveté de l'existence humaine), les autres parce que la méthode des amortissements industriels, indispensable au maintien et au progrès de la richesse dans les sociétés, assure, par un prélèvement sur leur productivité, leur reconstitution et leur constant rajeunissement.

Voilà pourquoi il est légitime que le prêteur participe à toutes ces utilités successives, tous ces avantages divers, que la possession du capital emprunté a procuré, procure et procurera à l'emprunteur. Voilà pourquoi aussi la participation à toutes ces utilités successives, si prolongée qu'elle soit, n'a pas de terme et ne finit que par la restitution intégrale de l'objet prêté, puisque ces utilités successives se représentent indéfiniment tant que l'emprunteur est en possession du prêt. Ce n'est donc pas seulement dans le sens juridique et par la convention des lois que le capital engendre un intérêt et que celui-ci ne cesse qu'à la restitution intégrale du prêt, sans qu'il puisse lui-même donner lieu à répétition; les lois n'ont fait ici que copier la nature. Le capital est indéfiniment productif d'utilité; quand on prélève une parcelle de l'utilité produite pour le reconstituer, il est doué d'une véritable perpétuité.

AVANTAGES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL POUR L'EMPRUNTEUR. — L'USURE. — L'intérêt du capital, si l'on considère les choses dans leur ensemble, est avantageux à l'emprunteur. Si les

possesseurs de capitaux ne devaient retirer aucun avantage de leur prêt, s'ils devaient se contenter de la simple restitution à un moment plus ou moins éloigné et plus ou moins incertain, la plupart ne se dessaisiraient jamais des sommes qu'ils possèdent. Le prêt cesserait d'être un contrat économique, il n'aurait plus, à ce point de vue, aucune raison d'être, puisqu'il ne comporterait aucun avantage, aucun motif déterminant.

On ne prêterait plus que par amitié, par dévouement ou par charité, c'est-à-dire dans des occasions tout à fait exceptionnelles.

La classe des emprunteurs se trouverait donc abandonnée à ses propres ressources et ne devrait plus compter, sauf des cas extraordinaires de sympathie et de générosité, sur l'aide d'autrui. Or, cette classe des emprunteurs est prodigieusement étendue et variée aujourd'hui. On conçoit souvent le prêt à intérêt comme une exploitation du pauvre par le riche, et l'on ne prend pas garde que, dans les sociétés contemporaines, les prêteurs sont souvent moins riches que les emprunteurs. En réalité, il y a un échange de prêts constants entre les diverses personnes et les diverses classes des sociétés civilisées. Les plus grands emprunteurs, ce sont les hommes actifs, inventifs, fertiles en combinaisons. On emprunte, d'ordinaire, pour améliorer sa situation et pour s'enrichir. C'est avec le prêt à intérêt que se fait, au moins pour une partie, la généralité des entreprises de commerce, d'industrie et notamment les plus grandes œuvres modernes.

Sans le prêt à intérêt, les entreprises, même les plus prospères, auraient beaucoup de mal à s'étendre et à se développer. La Société serait cristallisée.

On objectera peut-être que certains emprunteurs ne recourent pas à l'emprunt pour se procurer des instruments de travail, pour créer des installations ou pour constituer des valeurs nouvelles, mais simplement pour accroître leurs consommations, leurs jouissances et gaspiller des capitaux au lieu d'en tirer un parti productif.

Ce cas se rencontre, en effet, et le prêteur y doit être attentif;

prudence le lui conseille et en même temps le devoir; la
ıdence, car dans des transactions de ce genre, il aventure
ı capitaux et court le risque de les perdre; le devoir, car le
ıpillage des capitaux est nuisible à la Société et, par consé-
ent, si l'on en a conscience, est un acte immoral auquel on
peut s'associer sans faute. Souvent, toutefois, le prêteur,
ıssé qu'il est par ses occupations habituelles, ne peut faire
e enquête minutieuse à ce sujet; il peut légitimement sup-
ıer, quand aucun indice frappant n'attire son attention, que
mprunteur fera de la chose empruntée un usage raisonnable,
st-à-dire qu'il s'en servira pour accroître la production.

Il existe, cependant, une catégorie de prêteurs qui, de parti
s, poussent les hommes imprévoyants à des dépenses
cessives et improductives, pour leur faire des prêts à de gros
érêts, quand il peuvent prendre quelques gages ou quand,
ns le délabrement probable de la fortune de l'emprunteur,
pensent qu'il restera des épaves suffisantes pour les indem-
ıer.

Ces hommes ont reçu le nom d'usuriers. L'usure consiste
n pas tant dans le taux élevé de l'intérêt, qui peut être par-
s légitime, que dans des manœuvres soit délictueuses, soit
ıt au moins immorales pour susciter ou entretenir les fai-
ıesses et les illusions des hommes imprudents, et les induire
des dettes qui les ruineront, tout en réservant un gros profit
prêteur. L'usure est l'abus et comme la corruption du prêt
intérêt; c'est d'elle que l'on peut dire : *Corruptio optimi*
ssima. Les lois l'ont souvent condamnée, en fixant une
nite déterminée au taux de l'intérêt; cette intervention pré-
ntive est inefficace et gêne parfois des transactions honnêtes.
ıut au moins, la morale flétrit avec raison les prêteurs qui,
ur accroître le taux de l'intérêt, cherchent à profiter des
ssions des hommes faibles; dans quelques rares cas spéciaux
ı les manœuvres immorales sont très précises et très accen-
ées, il est parfois possible que les tribunaux, jugeant en
it et non pas en droit, annulent certains contrats de prêt
ur dol ou pour défaut de consentement. Mais encore faut-il

qu'ils apportent une très grande circonspection dans ces sortes de jugements; autrement, pour supprimer quelques abus, ils entraveraient, par les risques auxquels elle serait assujettie, l'opération bienfaisante du prêt à intérêt.

AVANTAGES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL POUR LA SOCIÉTÉ. — LA FRÉQUENCE DU PRÊT A INTÉRÊT EST UN RÉSULTAT DE LA DIVISION DES PROFESSIONS. — CLASSES QUI CRÉENT DES CAPITAUX ET NE PEUVENT LES EMPLOYER. — Dans les sociétés modernes, l'immense majorité des prêts, sinon quant au nombre, du moins quant à l'importance, se fait pour un objet productif. Nous laissons de côté, pour le moment, les petits prêts courants faits à la consommation par les ventes à crédit des débitants à leur clientèle: ces prêts, d'ailleurs, ne comporte aucun intérêt explicite, quoiqu'ils en contiennent un implicitement, la marchandise se trouvant ainsi cédée à un prix plus élevé que si elle était payée comptant.

Le prêt à intérêt est le lien entre les hommes, entre les nations, entre les générations. Sans ce précieux contrat, la plus grande partie des hommes prévoyants devrait se borner à thésauriser, sans pouvoir capitaliser efficacement. Ils créeraient des embryons de capitaux, sans que ces embryons devinssent jamais des capitaux effectifs.

La thésaurisation consiste à mettre de côté et à tenir en réserve les objets que l'on aurait le pouvoir de consommer; c'est un phénomène individuel, égoïste, neutre en quelque sorte, puisqu'il diffère seulement la jouissance, sans rien ajouter à la production.

La capitalisation, d'autre part, consiste à consacrer au développement de la production, en lui donnant plus de puissance, par la création notamment d'installations et d'instruments perfectionnés, les objets que l'on a le pouvoir de consommer ou le travail que l'on a le pouvoir de commander.

Or, tous les hommes peuvent thésauriser, en mettant de côté soit des subsistances ou des articles divers, soit la monnaie qui donne le moyen de se les procurer; tous les hommes, au contraire, ne sont pas en situation de capitaliser

effectivement et personnellement; beaucoup ne peuvent le faire qu'en opérant « un placement dans la production d'autrui », suivant l'expression du socialiste Lassalle, c'est-à-dire soit en s'associant, suivant l'une des formes légales d'association, avec un producteur, et lui conférant la disposition des objets ou des sommes mises en réserve, soit, ce qui est un cas plus fréquent, en lui prêtant ces sommes.

On a vu que le prêt, qui se bornerait à la restitution de la chose, sans aucun avantange pour le prêteur, serait, dans la généralité des cas, une opération dépourvue de toute espèce de motif. Sauf les prêts sentimentaux, toujours rares, l'homme ne serait porté à conclure aucune opération de ce genre, ne devant en tirer que des risques, des privations ou des ennuis, sans compensation quelconque.

Si l'opération de prêt doit devenir fréquente, usuelle, il faut donc qu'un avantage y soit attaché pour le prêteur; cet avantage ne peut être autre qu'un accroissement dans la somme restituée, c'est-à-dire l'intéret.

Or, on n'a pas suffisamment remarqué que, *grâce à la division des professions, la plupart des hommes qui épargnent ne peuvent employer personnellement d'une façon productive leurs épargnes.* Ainsi, un très grand nombre de personnes engagées dans les professions libérales et dans les emplois soit publics, soit privés, figurent parmi les plus gros épargnants. Un médecin, un avocat, un professeur, un magistrat ou encore un sergent de ville, un gendarme, un employé de bureau, épargnent; il leur est impossible de faire valoir personnellement ces épargnes dans un acte de production; leur profession n'exige pas de maniement de capitaux et ne comporte pas leur utilisation; d'autre part, leur temps est tout-à-fait pris par leurs fonctions; il ne leur est pas loisible de se livrer eux-mêmes à une industrie ou à un commerce; outre que le temps leur manquerait, ils s'en acquitteraient très mal.

Les classes que nous avons appelés auxiliaires, épargnent aussi et sont dans le même cas, par exemple, les domestiques.

D'autre part, les ouvriers qui, eux, concourent à la production matérielle, s'ils ont le goût d'épargner, qui existe chez un certain nombre d'entre eux, ne peuvent pas davantage, dans la généralité des cas, employer personnellement leurs épargnes. Sauf les artisans qui sont à la tête d'une production autonome, ils apportent seulement un concours déterminé et subordonné à une entreprise dirigée par autrui, sous la responsabilité d'autrui. Ils n'ont pas, en général, le moyen de placer dans cette production, au fur et à mesure qu'elles se forment, les petites économies qu'ils font; et quand même on prendrait des arrangements pour que l'ouvrier pût placer ses épargnes dans la production à laquelle il est attaché, il n'est pas assuré que ce fût toujours un bien. Il est désirable, en effet, que les économies de l'ouvrier ne courent pas trop de hasards et qu'il ne mette pas, comme on dit, tous ses œufs dans un même panier. La régularité de son travail dépend déjà de la prospérité de l'établissement où il est occupé; si, en outre, la totalité de ses économies y est placée, il peut se trouver, au cas où l'établissement serait frappé de quelque malheur, dans un double embarras, perdant à la fois son occupation et ses réserves.

Même les industriels et les commerçants, dirigeant personnellement une industrie, ne peuvent pas toujours employer directement toutes les sommes qu'ils épargnent. Il peut arriver, en effet, que telle industrie ou que tel établissement soient momentanément dans un état de langueur ou de chômage ou que, même d'une façon permanente, ils soient suffisamment développés et qu'il y ait imprudence à les davantage accroître; dans ce cas, les propriétaires et chefs de ces entreprises feraient mal d'y engager de nouveaux capitaux. Toutes les entreprises de commerce et d'industrie ne peuvent s'étendre indéfiniment; le développement de certaines est borné par le débouché même ou la nature de l'entreprise. Il est des cas aussi, pour certaines entreprises, où il est prudent d'avoir des réserves disponibles, auxquelles on puisse recourir en cas de crise ou d'embarras; et ces réserves ne doivent naturellement pas

être incorporées et absorbées dans l'entreprise elle-même. Les propriétaires agriculteurs sont astreints par la prudence à la même règle. Ainsi, lorsque le phylloxéra est venu fondre sur le midi de la France, un grand nombre de propriétaires qui n'avaient aucune richesse mobilière, aucune créance dans laquelle ils pussent rentrer, ont été définitivement ruinés, le sol ne leur rapportant rien et les fonds disponibles leur manquant pour reconstituer leurs vignobles (ce qui, en supposant qu'ils eussent toutes les installations, coûtait environ 2.000 fr. l'hectare). Ceux au contraire qui, outre leurs terres, possédaient des créances, des fonds placés et qu'ils pouvaient réaliser, ont pu reconstituer leurs vignobles et, après une courte période de difficultés, revenir à une situation aisée.

Ainsi, *dans beaucoup de conditions, les professions libérales, les fonctions publiques, nombre d'emplois privés, les professions dites auxiliaires, il y a une impossibilité quasi absolue pour les épargnants de faire valoir eux-mêmes leurs épargnes. Dans beaucoup d'autres cas, l'obstacle n'est pas absolu; mais il y a avantage à placer ses épargnes ou du moins une partie dans la production d'autrui.*

D'autre part, dans une société civilisée, c'est-à-dire une société souple, agile, éveillée, où l'instruction, les connaissances scientifiques et les notions techniques se répandent, où des combinaisons nouvelles éclosent à chaque instant, il se trouve un nombre considérable d'hommes qui sont capables de fonder et de diriger des entreprises, ou de développer et de perfectionner des entreprises existantes, et qui n'ont pas les capitaux suffisants. S'ils étaient réduits au simple procédé de l'association, ils pourraient se trouver à court ; le prêt à intérêt leur est singulièrement utile, notamment quand il s'agit surtout d'étendre une affaire qui est déjà constituée. Bien des gens qui ne s'associeraient pas, voulant s'éviter les très gros risques, les soucis de la surveillance et des décomptes, consentent à prêter à intérêt.

Le prêt à intérêt est donc le lien nécessaire entre les hommes et les professions; il permet d'utiliser dans la main des hommes

adonnés aux carrières industrielles et commerciales les épargnes que forment tous ceux (et le nombre en est énorme) qui ne peuvent pas faire valoir des capitaux eux-mêmes.

Sans le prêt à intérêt, la généralité des capitaux formés par ces classes ne serait pas constituée; elle resterait à l'état d'embryon, c'est-à-dire de thésaurisation, de réserve d'or et d'argent, d'approvisionnements énormes d'objets utiles, linge, vin, denrées diverses, de bijoux, de vaisselle luxueuse comme au moyen âge et dans les pays d'Asie où les occasions de placement sont rares.

Bien plus, la thésaurisation serait beaucoup moins énergique, sans le prêt à intérêt, que ne l'est aujourd'hui la capitalisation. Cet accroissement, qui est l'intérêt et qui se trouve la récompense de l'abstinence, tout aussi bien que l'indemnité du dessaisissement, contribue beaucoup à susciter l'épargne. Comme, grâce à l'intérêt, les sommes épargnées, non seulement sont conservées, mais se trouvent accrues, l'intérêt devient lui-même un motif déterminant d'épargner [1]. Nul doute que l'intérêt disparaissant, l'avantage de l'épargne devenant moindre, celle-ci, outre qu'elle n'existerait plus guère que sous la forme de thésaurisation, ne fût rapidement réduite.

Comme tout le progrès humain, du moins le progrès matériel, exige pour condition le développement de la capitalisation, l'intérêt du capital, on le voit, est avantageux à la société tout entière.

Lien entre les hommes, lien entre les diverses professions, le taux de l'intérêt est aussi le lien entre les différentes contrées. C'est lui qui contribue le plus à mettre en valeur toute la surface du globe. Les déplacements de personnes sont, sans doute, en général la première condition de cette mise en valeur; les déplacements de capitaux en sont la seconde; dans certains cas même, quand il s'agit de vieux pays endormis et très peuplés comme l'Inde, ils en sont la première.

[1] Nous donnons dans une autre partie de cet ouvrage la démonstration que dans une vie un peu étendue un épargnant peut avoir tout autant dépensé pour sa consommation personnelle qu'un non épargnant, tout en ayant doublé sa fortune, tandis que celle du non épargnant ne change pas.

Sans le prêt à intérêt, les nouvelles contrées n'auraient, pour être mises en valeur, que les capitaux appartenant aux émigrants ou ceux qui seraient accumulés par les premiers habitants ; de ce train, la mise en valeur des pays neufs irait très lentement. Aujourd'hui, l'homme le plus sédentaire des vieux pays peut, par le prêt à intérêt, prendre sa part d'un travail public ou d'un défrichement à l'extrémité du monde. On dira peut-être que le prêt à intérêt pourrait être remplacé par l'association de capitaux ; mais beaucoup de personnes, c'est une expérience de chaque jour, répugnent à s'associer et consentent à prêter ; en outre, on ne voit guère ce que pourrait être l'association entre des personnes apportant à l'œuvre leur travail et d'autres lui apportant seulement des capitaux, si le prêt à intérêt n'existait pas ou était prohibé, ces sortes d'associations qui rétabliraient implicitement une rémunération pour le seul usage du capital, sans concours personnel, attireraient des critiques analogues à celles qui s'adressent au prêt à intérêt lui-même.

Comme la mise en valeur de tout le globe est l'œuvre humaine par excellence, qu'elle profite à tous, notamment, par l'abondance et le bon marché des produits naturels, aux classes les moins fortunées des pays civilisés, le prêt à intérêt qui est le grand instrument de cette œuvre doit être considéré comme un des rouages les plus utiles de l'humanité.

C'est aussi un lien entre les générations. C'est l'intérêt seul qui non seulement assure le transfert aisé des capitaux d'une personne à une autre, d'un pays à un autre, mais qui, en outre, permet leur accumulation incessante et reproductive, leur conservation en bon état, leur reconstitution par des équivalents en valeur, au fur et à mesure des progrès industriels, grâce à ce procédé de l'amortissement dont nous avons parlé plus haut. L'intérêt n'est pas seulement le grand facteur de la disponibilité des capitaux, il l'est aussi de leur accroissement et de leur perpétuité. Toutes les générations successives profitent de ce que l'intérêt du capital a existé dans les générations antérieures.

CONSIDÉRATIONS SUR UNE SOCIÉTÉ OU L'INTÉRÊT DU CAPITAL N'EXISTERAIT PAS. — Il est facile de se représenter ce que serait une société où l'intérêt du capital n'existerait pas. *Ce serait, en quelque sorte, une société cristallisée.* Les hommes prévoyants continueraient, sans doute, d'épargner, quoique dans de beaucoup moindres proportions qu'aujourd'hui, mais ceux qui ne pourraient faire valoir eux-mêmes un capital dans le commerce, l'industrie ou l'agriculture, et c'est de beaucoup le plus grand nombre (voir plus haut, pages 101 à 103) épargneraient, en constituant des réserves improductives, soit des denrées diverses ou des approvisionnements de ménage, comme du blé, du vin, de la laine, du linge, soit des objets de jouissance, comme des meubles, des bijoux, de la vaisselle précieuse, soit des espèces monnayées. Il se formerait donc beaucoup moins de véritables capitaux, de capitaux actifs qu'aujourd'hui.

Les emprunteurs ne pourraient trouver à se procurer des capitaux que grâce à des sentiments personnels de sympathie, d'affection, de charité, qui sont toujours exceptionnels.

Les hommes de mérite et d'initiative, pauvres ou peu aisés, ne pourraient quasi rien entreprendre. Les œuvres économiques nouvelles ne trouveraient pas les neuf dixièmes du concours qu'elles trouvent aujourd'hui. L'élan de la société vers le progrès serait retenu par l'impossibilité, dans la majorité des cas, de réunir les éléments matériels de chaque amélioration. Non seulement la société continuerait difficilement sa marche en avant, mais elle rétrograderait, les anciens capitaux, qui auraient cessé de produire un intérêt, se trouvant peu à peu retirés, réalisés par leurs possesseurs qui les transformeraient en réserves d'objets fongibles ou de luxe toujours à leur disposition, et de nouveaux capitaux actifs ne se constituant plus que par les hommes pouvant directement les faire valoir, c'est-à-dire par la minorité de la nation.

Il n'est pas besoin de dire toutefois qu'une pareille société est tout imaginaire parce que jamais l'intérêt du capital ne disparaîtra complètement. Aucune interdiction ne prévaudra contre un phénomène aussi nécessaire. Grâce à la force plas-

tique de la société, il se formerait toujours des combinaisons qui rétabliraient indirectement, sous des formes dissimulées, l'intérêt prohibé. Mais tout système social ou toute réunion d'événements qui aurait pour effet d'entraver le libre jeu de l'intérêt du capital amènerait un régime se rapprochant de la *société cristallisée.*

RÉSUMÉ DES CAUSES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL. — Quand on examine l'intérêt du capital, sans distinguer s'il s'agit de prêts à la consommation ou de prêts à la production, on lui trouve les causes suivantes :

1° *L'intérêt est le prix du temps, un bien futur à cause de la brièveté et de l'incertitude de la vie humaine, ne valant jamais un bien présent de même quantité et qualité ;*

2° *Il est l'indemnité pour le préjudice éventuel que le prêteur peut subir du fait de l'abandon de sa chose, des circonstances imprévues pouvant se présenter pendant la durée du prêt où la non disposition de l'objet prêté lui imposerait soit une perte matérielle, soit des tracas et des ennuis ;*

3° *Il constitue aussi la prime contre le risque de non restitution ou de retard dans la restitution ou encore de démarches et de frais qu'éventuellement on pourrait avoir à faire pour arriver à cette restitution.*

Quelques écrivains nient que cet élément entre dans l'intérêt; ils veulent l'en distinguer et le considérer comme un élément séparé, une prime d'assurance qui doit être considérée à part; théoriquement, cette distinction peut être juste; néanmoins, comme tout prêt, si sûr qu'il paraisse, comporte quelques risques de ce genre, pour si minimes qu'on veuille les imaginer, il y a toujours un minimum d'élément d'indemnité pour les risques et les démarches, qui est enveloppé dans l'intérêt et qu'on ne peut aisément en séparer.

4° *L'intérêt représente aussi la récompense de l'abstinence et de l'épargne, beaucoup de personnes n'ayant été induites, sinon à l'épargne d'une façon absolue, du moins à certain surcroît d'épargne que par la perspective de cette rémunération perpétuelle qu'on nomme l'intérêt ;*

5° Enfin et c'est le cas de dire comme les anglais : « *last non least* », *l'élément suprême de l'intérêt du capital dans les pays civilisés, l'élément qui est le régulateur même du taux de cet intérêt et qui est au fond le motif déterminant de la plus grande partie des prêts chez les peuples progressifs, c'est la productivité même du capital, c'est la possibilité pour l'emprunteur d'en tirer un profit, un accroissement, tout en le conservant indéfiniment en bon état et en même valeur.*

Telles sont les causes qui justifient l'intérêt du capital; bien plus, la dernière fait de *l'intérêt le véritable propulseur de toute la civilisation, de tout le progrès matériel du moins. Supprimez l'intérêt, la société sera comme un navire sans force motrice, immobile, impuissant.*

L'intérêt du capital est, dans toute la force du terme, ce que les grecs appelaient ο τοκος, l'enfant, l'engendré, ce que les allemands nomment *Das Geborene;* il est dû à *la fécondité naturelle du capital.*

CHAPITRE VII

DE L'ÉLÉMENT RÉGULATEUR DU TAUX DE L'INTÉRÊT

Recherche de la loi régulatrice de l'intérêt du capital.
Motifs économiques généraux qui concourent à déterminer le taux de l'intérêt du côté de l'emprunteur et du côté du prêteur.
Cas divers d'application des motifs déterminant le taux de l'intérêt du côté de l'emprunteur. — L'intérêt des prêts à long terme et celui des prêts à court terme. — Causes des différences de l'intérêt entre ces deux catégories de prêts.
Cas divers d'application des motifs déterminant le taux de l'intérêt du côté du prêteur. — Très grande importance de la facilité de négociation de l'engagement représentant le prêt. — Influence des bourses.
Le taux de l'intérêt dépend, en grande partie, de la productivité moyenne des nouveaux capitaux formés et des capitaux disponibles. — Grandes différences de productivité des capitaux suivant les temps et les circonstances.
Distinction fondamentale entre la productivité matérielle des capitaux et leur productivité économique.

RECHERCHE DE LA LOI RÉGULATRICE DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL. — Après avoir étudié dans sa genèse et dans sa nature ce phénomène, l'un des plus importants de toute l'économie politique, l'intérêt du capital, nous avons à chercher ce qui détermine à chaque instant, notamment dans les sociétés civilisées, lesquelles nous intéressent le plus, le taux de l'intérêt. Existe-t-il, en pareille matière, un élément régulateur, une loi naturelle ?

Ou bien, au contraire, le taux de l'intérêt est-il affaire de fantaisie ? ou se fixe-t-il par une coutume immuable, sinon même par des dispositions législatives ?

Fourier, un des rares socialistes qui, au milieu de nombreuses folies, n'a jamais complètement perdu de vue les

éléments nécessaires de l'organisation sociale, *conservait dans son système l'intérêt du capital; seulement il le fixait arbitrairement. Il divisait en douzièmes la répartition du produit, et il attribuait cinq douzièmes au travail, trois douzièmes au talent et quatre douzièmes au capital. C'était, certes, faire à ce dernier ainsi qu'au talent une bien belle part, une part beaucoup plus abondante que celle qui est dévolue naturellement, dans les sociétés contemporaines, à chacun de ces deux facteurs.* Mais ces attributions étaient toutes de fantaisie ; car ce n'est pas une idée générale et abstraite d'équité qui peut ainsi prononcer pour l'universalité des cas. La part du capital, celle du travail et celle du talent (sous ce terme fouriériste on pourrait entendre le mérite de l'entrepreneur) ne peuvent être les mêmes dans tous les produits, ne serait-ce que par cette raison que ces trois éléments, capital, travail et talent, se combinent dans des proportions singulièrement différentes et inégales pour la production des diverses denrées ou des divers services.

D'autre part, la coutume a longtemps établi sur le continent de l'Europe un taux d'intérêt que le public regardait comme normal et que les lois ont consacré, celui de 5 p. 100 en matière civile et de 6 p. 100 en matière commerciale. Pour les contrats habituels, offrant un degré moyen de sécurité, ces taux ont été, durant une longue période, assez généralement observés entre particuliers. Il y avait toutefois des dérogations fréquentes. D'autre part, quand il s'agissait pour les gouvernements ou les sociétés de réunir des sommes de capitaux très considérables, on s'écartait souvent, même dans ce temps, c'est-à-dire pendant la première moitié du siècle, en l'un ou l'autre sens, de ce taux accepté comme en quelque sorte régulier dans les petites et les moyennes transactions.

On ne tenait pas compte de ce que ce taux réputé normal s'appliquait presque exclusivement dans les petites et les moyennes transactions, non dans les grandes, et quelques écrivains arrivaient à admettre implicitement que le taux de l'intérêt devait être d'environ 5 p. 100, comme s'il y avait une

oi naturelle qui fit que le capital dût, en général et dans les ›ays civilisés, rapporter 5 p. 100 annuellement [1].

[1] Des économistes ont plus ou moins adhéré à cette conception bizarre.)epuis vingt ans, dans nos livres, nos cours et nos articles, notamment lans notre *Essai sur la répartition des richesses et la tendance à une roindre inégalité des conditions* (1re édition 1880, 3me édition 1888), nous ous sommes efforcé de dégager, ce qui n'avait pas été fait avant nous, *'élément régulateur du taux de l'intérêt*, en un mot *la loi naturelle qui, lans les sociétés civilisées, tend à régler le taux de l'intérêt*, et, après avoir légagé cette loi, nous annoncions constamment une baisse notable de ce aux dans la généralité des pays civilisés, prévision qui a été amplement ustifiée depuis lors.

Or, quelques années après notre exposition de cet *élément régulateur*, e cette *loi*, M. Charles Gide, dans son *Traité d'économie politique* (1884, age 512, note), la contestait implicitement. Tout en admettant dans le exte que le passé témoignait de « l'abaissement progressif du taux de l'intérêt », il ajoutait en note : « Cependant, il serait téméraire de conclure que cette progression descendante doive se poursuivre toujours. Nous serions plutôt disposé à croire qu'après une période relativement courte dans le développement économique d'un pays, le taux de l'intérêt doit atteindre un niveau au-dessous duquel il ne descend plus, sauf des oscillations inévitables, mais temporaires. *Il est même assez vraisemblable que, dans nos pays d'Europe, nous sommes arrivés depuis longtemps déjà, plus d'un siècle, à cette période stationnaire.* M. Paul Leroy-Beaulieu, qui soutient énergiquement la thèse de l'abaissement progressif du taux de l'intérêt, s'appuie particulièrement sur cette idée que la productivité des capitaux est destinée à décroître sans cesse, mais *pourquoi donc?* » Ainsi s'exprimait en 1884 un économiste subtil, lors que, en 1878, dans notre cours du collège de France et en 1880, ans notre *Essai sur la répartition des richesses*, nous avions indiqué très ettement les causes de la baisse du taux de l'intérêt et la très grande robabilité de l'accroissement en quelque sorte progressif de cette baisse, t que les faits accomplis dans les deux mondes devaient donner à l'exposé ue nous avons fait de notre théorie et de ses conséquences une si éclaınte confirmation, prouvant ainsi que le don de prévision peut exister our les phénomènes les plus considérables en économie politique.

Nous n'avions nullement soutenu, ainsi que le lecteur le verra plus loin, ue « la productivité des capitaux est destinée à décroître sans cesse », ıais simplement que c'est « la productivité des capitaux » qui règle le ıux de l'intérêt dans les pays civilisés, et que la productivité des capitaux arie énormément suivant les pays et les périodes historiques. Nous ajouons qu'elle dépend en grande partie de la puissance effective des invenons nouvelles et de l'outillage qu'elles exigent; nous disions enfin que, ı plupart des grandes œuvres qui étaient la conséquence de l'application e la vapeur comme force motrice étant achevées dans les principaux ays du monde, et nulle autre découverte ayant autant de portée et

Le taux de l'intérêt est fixé à chaque instant, dans chaque cas particulier, par la célèbre loi de l'offre et de la demande qui régit tous les phénomènes économiques sans exception. Cette influence déterminante de l'offre et de la demande est tellement claire qu'elle correspond à ce que les Anglais appellent des *truisms*. La loi de l'offre et de la demande est, cependant, une loi tellement générale, tellement vague, apportant à l'esprit si peu de données précises, qu'en réalité elle explique peu de chose, sinon que le phénomème ne peut dépendre d'une volonté extérieure et de l'arbitraire d'une réglementation administrative. Cette loi laisse dans l'obscurité certains points très importants, par exemple les causes, qu'il

exigeant un nouvel outillage d'importance analogue n'apparaissant, il était probable qu'on entrait dans une période de taux d'intérêt rapidement décroissant.

Quant à l'idée émise par M. Gide, que les pays d'Europe sont « arrivés depuis longtemps déjà, plus d'un siècle, à la période stationnaire », elle est assez imprévue en l'année 1884, quand le monde économique a été si prodigieusement renouvelé depuis 1815. Il est vrai que l'auteur entendait parler uniquement de la période stationnaire du taux de l'intérêt. Les faits devaient bientôt dissiper cette conception ; et la baisse du taux de l'intérêt, prévue par nous, a été si énergique, de 1880 à 1894, que vraiment il devient difficile de soutenir que le taux de l'intérêt est resté stationnaire pendant le XIXe siècle; il y a subi, au contraire, d'énormes fluctuations provenant des changements de productivité des capitaux nouvellement produits.

L'esprit de la plupart des hommes est si invinciblement attaché à la coutume et aux préjugés que, toutes les fois qu'il nous a été donné d'exposer notre théorie sur « le principe régulateur du taux de l'intérêt » et sur « la tendance probable de ce taux » nous avons, même dans les milieux économiques (comme par exemple à la Société d'Economie politique) rencontré en général une sorte d'inintelligence, quoique les vues de notre *Essai sur la répartition des richesses* se vérifiassent chaque jour davantage.

D'autre part, nous devons dire que le grand succès qu'a obtenu, auprès des gens pratiques, notre journal l'*Économiste Français*, tient, suivant nous, en majeure partie, à ce que notre conception du taux de l'intérêt nous a permis, pendant vingt ans, d'annoncer les diverses oscillations et la tendance générale de ce taux, et de porter par conséquent une vive lumière sur les questions financières pratiques. De là vient que l'*Économiste Français* a pu se conquérir une clientèle que n'a jamais possédée aucun recueil de ce genre et que personne n'aurait prévue. Les gens pratiques ont été en cette question moins routiniers que les savants.

serait si désirable de connaître, qui peuvent faire varier chacun de ces deux termes, l'offre et la demande. Les capitaux obtenaient un intérêt plus considérable au moyen âge qu'à l'époque actuelle, ou bien encore de 1850 à 1865 que de 1880 à 1894 ; était-ce parce que la demande était alors plus active qu'aujourd'hui ou parce que l'offre était plus réduite? Et quelles étaient les causes qui faisaient que soit la demande en fut alors plus considérable, soit l'offre plus restreinte?

Nous croyons qu'il est possible de dégager l'élément régulateur du taux de l'intérêt dans les sociétés civilisées, c'est-à-dire dans les sociétés progressives et faisant un très grand emploi de capitaux.

Cet élément régulateur sera d'autant plus aisé à discerner que nous étudierons la partie de la société la plus adonnée aux entreprises et aux prêts de capitaux.

Nous avons prouvé plus haut que, si nul état de société n'est absolument réfractaire aux mobiles économiques et aux lois économiques, il y a, cependant, une très grande différence de sensibilité des divers milieux à l'action de ces lois. Il y a des milieux plus épais, plus gluants en quelque sorte, où les lois économiques et les motifs économiques nouveaux ne pénètrent que lentement, par exemple le milieu des populations reculées, peu instruites, peu dégourdies, comme celle des campagnes éloignées des villes. C'est là que le taux de l'intérêt varie peu ou lentement, la coutume traditionnelle relative au taux de 5 p. 100, par exemple, se présentant naturellement à l'esprit, et chacun ayant pour premier mouvement de se croire lésé s'il obtient moins ou s'il paie davantage.

Cependant, même ces milieux engourdis, où le volume des prêts, sinon le nombre, est relativement peu considérable, se laissent, eux aussi, peu à peu pénétrer, et c'est ainsi que l'on voit depuis quelques années en France nombre de prêts se conclure entre paysans, soit sur billets, soit sur hypothèque, à un taux de 4 1/2 à 4 p. 100, ce qui ne se serait pour ainsi dire jamais vu il y a trente à quarante ans ou soixante à quatre-vingts ans.

MOTIFS ÉCONOMIQUES GÉNÉRAUX QUI CONCOURENT A DÉTERMINER LE TAUX DE L'INTÉRÊT DU COTÉ DE L'EMPRUNTEUR ET DU COTÉ DU PRÊTEUR.—Les circonstances déterminantes dans les opérations de prêt peuvent s'étudier, soit du côté de l'emprunteur, c'est-à-dire de la demande, soit du côté du prêteur, c'est-à-dire de l'offre.

Du côté de l'emprunteur, ces circonstances déterminantes sont soit le besoin, pour le prêt à la consommation ou pour se tirer de circonstances difficiles, soit la productivité qu'aura dans les mains de l'emprunteur le capital emprunté. *L'intérêt est donc limité, du côté de l'emprunteur, par l'intensité du besoin ou par la perspective de la productivité du capital.*

L'intensité du besoin d'emprunter échappe à toute mesure; mais les prêts qui ont cette origine sont les moins nombreux; les personnes qui sont dans un besoin si pressant se trouvent en général dans un état précaire qui, à moins qu'elles ne puissent fournir des gages spéciaux, rend très problématiques le paiement de l'intérêt et la restitution même du prêt. Aussi prête-t-on peu aux besoigneux.

Quant à l'autre circonstance déterminant le prêt, du côté de l'emprunteur, à savoir la perspective de la productivité dans ses mains du capital emprunté, elle échappe beaucoup moins à l'analyse et à la mensuration. Quand il s'agit d'emprunteurs sérieux, les seuls qui trouvent facilement crédit, les calculs sur la productivité probable du capital emprunté, tout en comportant des aléas nombreux dans chaque cas particulier, reposent sur des données positives tirées de l'expérience industrielle, commerciale ou agricole.

Ainsi, *du côté de l'emprunteur, le taux de l'intérêt a une tendance à être d'autant plus élevé que l'intensité du besoin d'emprunter est plus forte ou que la productivité probable du capital emprunté apparaît comme plus grande. Dans ce dernier cas, la limite maxima de l'intérêt sera cette productivité probable;* puisque, si l'intérêt dépassait cette productivité probable, l'emprunteur se trouverait constitué en perte au moment même où il conclut l'opération, ce qui serait déraisonnable; *la limite*

maxima de l'intérêt devra même, en pratique, rester au-dessous de la productivité probable du capital emprunté, car si elle atteignait cette productivité probable, le résultat du prêt devrait être absolument nul pour l'emprunteur qui ferait, comme on dit, une « affaire blanche »; *l'opération serait dépourvue de toute espèce de motif.*

Voilà pour l'emprunteur, c'est-à-dire la demande, passons au prêteur, c'est-à-dire l'offre.

Du côté du prêteur, les circonstances principales qui influencent le prêt, les éléments déterminants sont :

La facilité de se passer de la chose prêtée; la facilité de la recouvrer si le besoin s'en faisait sentir à l'improviste; l'utilité de retirer un avantage de la chose qu'on ne peut employer soi-même ; l'assurance de percevoir régulièrement cet avantage, c'est-à-dire l'intérêt, et de rentrer à l'heure dite en possession de la chose prêtée, si le prêt n'est pas perpétuel.

Dans les sociétés où la division du travail s'est propagée et ou une grande partie des épargnants ne peuvent, comme on l'a vu plus haut (pages 101 à 103), employer eux mêmes leurs épargnes à la production, le premier motif et le troisième, à savoir la facilité de se passer de la chose prêtée et l'utilité de retirer un avantage de cette chose qu'on ne peut employer soi-même, deviennent très fréquents et très usuels.

Il s'est constitué une classe dite des capitalistes ou des rentiers qui ou bien vit uniquement du revenu de son capital employé par autrui, ou bien tire de ce revenu un complément, plus ou moins notable, des ressources produites par son activité personnelle. Cette classe est plus ou moins dans l'obligation de prêter à intérêts.

La limite minima de l'intérêt, du côté du prêteur, c'est le taux qui ne compenserait pas, à ses yeux, les inconvénients du dessaisissement, l'éventualité de se trouver dans l'embarras par la privation de la chose prêtée à un moment où soudain elle deviendrait utile, *enfin les risques* de non régularité dans le paiement des intérêts ou dans la restitution du capital, ou même de la non restitution.

A un point de vue général, *la limite minima de l'intérêt, c'est le taux qui n'apparaîtrait pas comme suffisant pour récompenser l'abstinence et la confiance des épargnants et qui découragerait par conséquent l'épargne ou même seulement le placement.*

CAS DIVERS D'APPLICATION DES MOTIFS DÉTERMINANT LE TAUX DE L'INTÉRÊT DU CÔTÉ DE L'EMPRUNTEUR. — L'INTÉRÊT DES PRÊTS A LONG TERME ET CELUI DES PRÊTS A COURT TERME. — Si l'on cherche les applications de ces règles et que l'on étudie les cas concrets, voici ce qui ressort de leur analyse, d'abord du côté de l'emprunteur :

1° *L'intensité du besoin agit surtout sur les capitaux prêtés à très court terme : elle fait que les variations du taux de l'intérêt sont, pour ces capitaux, beaucoup plus sensibles et plus soudaines que pour les capitaux prêtés à long terme.*

Le taux de l'escompte, qui est, il est vrai, souvent influencé, comme on le verra plus loin [1], par une circonstance particulière, celle du règlement des affaires entre le pays et l'étranger et de la crainte de voir émigrer les espèces métalliques, subit des fluctuations parfois très fréquentes et offrant des écarts énormes. Le taux de l'escompte peut, dans la même année et en dehors de toute complication politique et de tout danger international, varier de 2 ou 3 p. 100 à 7, 8 ou 9 et 10 p. 100. Des écarts de ce genre se sont vus. L'intensité du besoin de se procurer des capitaux, coûte que coûte, est un des éléments principaux, sinon le seul, qui explique ces grandes variations. On doit remarquer, d'ailleurs, que comme ces taux très élevés s'appliquent en général à des périodes très brèves, un mois, six semaines, rarement deux à trois mois, une augmentation même de 3, 4 ou 5 p. 100 du taux de l'intérêt pendant ces courtes durées n'équivaut, pour les opérations de toute une année, qu'à une aggravation du douzième, du dixième, du sixième ou du quart de ce renchérissement temporaire.

Le taux de l'escompte étant souvent influencé par une

[1] Voir plus loin la partie de cet ouvrage consacrée au Crédit.

cause toute spéciale, les nécessités du règlement des affaires avec l'étranger et le désir d'éviter l'exportation métallique, ou peut prendre un meilleur exemple des variations du taux de l'intérêt pour les prêts à court terme : ce sont les transactions que l'on appelle en bourse les *reports*. On sait que l'opération de report se fait entre des capitalistes et des spéculateurs qui ont acheté des titres dans l'espérance d'une hausse rapide et qui ne peuvent en prendre livraison à la liquidation, ou bien encore entre des capitalistes et des propriétaires de titres qui se trouvent avoir un besoin immédiat d'argent et, pour une raison ou pour une autre, ne veulent pas vendre actuellement leurs titres et préfèrent emprunter en les donnant en gage. Le report consiste en une vente immédiate de titres et leur rachat simultané pour la liquidation suivante au même prix, plus un *boni* qui constitue l'intérêt [1] et que l'on nomme, en langage abréviatif et technique, le report. Le report est donc une vente fictive qui couvre un prêt sur titres donnés en gage [2].

Or, *le taux des reports varie considérablement dans de brèves périodes de temps*. Ordinairement, il est assez modéré, minime même, par la certitude qu'a le prêteur de rentrer, au bout de très peu de temps, dans ses fonds. Mais fréquemment et sur certaines valeurs, il atteint des taux soudainement et passagèrement très élevés, 6, 7, 8 et même 10 p. 100, parfois, dans les moments de crise, 20 à 30 p. 100 [3], si on le calculait

[1] Dans quelques cas particuliers, mais rares, il y a, aux liquidations de bourse, au lieu d'un *report*, ce que l'on appelle un *déport* ; c'est lorsqu'il s'est formé une grosse spéculation à découvert, c'est à dire qu'il s'est effectué de nombreuses ventes sans titres, sur une valeur que l'on croit destinée à baisser, mais dont les détenteurs, soit apathiques, soit fanatiques, ne veulent pas se dessaisir. Alors, le vendeur à découvert emprunte des titres lors de la liquidation et paie un loyer pour ces titres. C'est ce qui est arrivé souvent pour le Panama, la Banque de France et le Crédit Foncier.

[2] Le *report* est une opération qui, en temps ordinaire est d'autant plus sûre que le prêteur a en main, comme gage, les titres sur lesquels il a prêté et qu'il jouit, en outre, de la garantie de l'agent de change qui a été l'intermédiaire de la transaction.

[3] On a vu à la bourse de New-York, dans les années de crise 1893

à l'année. L'intensité du besoin de se procurer des capitaux pour tenir ses engagements à la liquidation est l'élément qui fait surtout monter ainsi, dans certaines circonstances, et qui, en tout cas, fait varier constamment le taux des reports.

Même des personnes très solvables, prises en quelque sorte de court, lors d'une liquidation, sont obligées parfois de payer un report colossal; leur consolation est que ce taux très élevé ne dure en général que quinze jours ou un mois et que les emprunteurs, qui ont des ressources réalisables, peuvent prendre leurs précautions dans l'intervalle de la liquidation à la suivante.

2° *La seconde cause qui, du côté de l'emprunteur, influe sur le taux de l'intérêt, c'est l'adaptabilité de la chose prêtée à satisfaire les besoins d'un grand nombre d'emprunteurs.* Pour cette raison les choses fongibles, qui peuvent être restituées par équivalent et non seulement en nature, sont, en général, plus recherchées pour des prêts et obtiendront plus aisément un loyer que des objets déterminés devant être restitués *in re*. A plus forte raison la marchandise qui correspond à la demande générale, à savoir le capital disponible et non engagé, s'offrant sous la forme de monnaie ou des équivalents de la monnaie, trouve-t-il plus facilement des emprunteurs que les denrées diverses. Dans les sociétés civilisées, les prêts, sauf entre usuriers et prodigues, se font presque exclusivement sous la forme de cette marchandise générale, la monnaie ou ses équivalents. Les petites sommes, parfois, non pas toujours, quand on les prête d'une certaine façon à de petits producteurs, rapportent un intérêt plus élevé que de grosses sommes prêtées à un ou deux grands producteurs. Il y a, toutefois, beaucoup de diversités dans ce cas. Un capitaliste qui morcèle ses prêts peut obtenir fréquemment un intérêt plus considérable, sans parler des prêts « à la petite semaine », comme on dit, et

et 1894, des *reports* s'effectuer sur le pied d'un intérêt de 40 à 50 p. 100 par an, mais c'était seulement pour quelques jours, et cela représentait 3/4 p. 100 ou 1 p. 100 pour une semaine exceptionnelle.

sans courir toujours beaucoup plus de risques. Des sommes fractionnées correspondent à des besoins beaucoup plus nombreux. Il rentre, il est vrai, souvent, dans le plus gros intérêt que rapportent les petits prêts, comme pour les petites locations d'habitation qui, en général, sont plus productives que les grandes, des éléments particuliers, à savoir la peine que doit prendre le prêteur pour la surveillance, la comptabilité, les rentrées, les risques que parfois il court, l'intensité du besoin chez l'emprunteur; mais même en dehors de toutes ces circonstances, les petits ou les moyens prêts ont des chances de rapporter plus que les gros, à raison de leur adaptabilité plus grande à la généralité des besoins.

3° *Les perspectives de gain que l'emprunteur a devant lui influent sur le taux de l'intérêt et tendent à l'élever quand ces perspectives sont étendues, à le déprimer quand elles sont restreintes : cela se ramène à une cause plus générale que nous étudierons plus loin avec quelques détails, la productivité des capitaux, ou même parfois à l'idée que l'on se fait de cette productivité.* Quand l'emprunteur a de nombreuses chances de réaliser des gains considérables avec la somme empruntée, il est facilement disposé à donner un intérêt un peu plus élevé. De là vient souvent le haut loyer des capitaux dans les périodes de grand essor commercial ou industriel et de spéculation ardente. De là aussi, en partie du moins, car les risques peuvent s'y ajouter quelquefois, le taux plus élevé des prêts en matière commerciale, même avec toute sécurité, qu'en matière civile. Cette différence a été reconnue de tout temps, notamment par notre code qui fixait le maximum de l'intérêt à 5 p. 100 en matière civile et à 6 p. 100 en matière commerciale. C'est en partie par la même raison que le taux de l'intérêt est souvent plus élevé dans le commerce d'exportation que dans le commerce intérieur, qu'il l'est plus dans les pays neufs où les facilités d'enrichissement sont considérables que dans les vieux pays où elles sont moindres. Sans doute les perspectives du gain à retirer des capitaux empruntés ne sont pas la cause qui rend compte, en général, de tout l'écart du taux des prêts

dans les divers cas que nous venons d'indiquer; mais elles y entrent pour une part importante.

Il va de soi que quand un emprunteur a devant lui de larges chances de bénéfices, il est plus disposé à ne pas chicaner sur les conditions de l'emprunt; et quand toute la classe des emprunteurs ou tout le public dans un pays sait par expérience ou croit savoir que les entreprises sont très rémunératrices, le taux de l'intérêt tend à s'élever. On dira peut-être que la raison en est que *les capitaux sont plus demandés,* mais ils sont plus demandés *précisément parce qu'on voit qu'ils rapportent plus et qu'on a l'opinion qu'ils rapporteront plus qu'en temps ordinaire.*

4° *La durée du prêt agit, tant du côté de l'emprunteur que du côté du prêteur, sur le taux de l'intérêt.* Nous ne nous occupons, en ce moment, que de ce qui concerne l'emprunteur. *Les prêts de longue durée, toutes autres circonstances restant égales d'ailleurs, tendent à obtenir un intérêt plus élevé que les prêts de très courte durée;* nous ne parlons pas en ce moment des variations considérables dans le taux d'intérêt des prêts de très courte durée dont il a été question plus haut (pages 116 à 118) et qui tiennent à l'intensité du besoin des emprunteurs. Mais sauf ces cas particuliers, les prêts à long terme rapportent en général plus que les prêts à court terme. L'une des raisons (ce n'est pas la seule), c'est que *la durée du prêt contribue beaucoup à la productivité du capital prêté.* Si l'on a emprunté une somme pour 10 à 12 ans, on peut tenter une entreprise et en attendre le résultat qui n'est pas toujours immédiat. Si l'on a emprunté pour 6 à 7 ans, on peut faire encore, en général, un usage très productif de la somme qu'on s'est procurée. Une somme empruntée pour un an ne peut servir, au contraire, qu'à des opérations courantes, comme à alimenter de travail une usine déjà construite. Quant à des sommes empruntées pour 3, 4 ou 5 mois, il est clair que leur productivité est, en général, plus limitée puisqu'elles ne peuvent servir qu'à des opérations immédiates se résolvant en peu de temps. Les prêts enfin pouvant être retirés à chaque instant, les prêts à disponibilité, ne

peuvent guère être utilisés productivement que par de très gros emprunteurs, comme des maisons de banque, qui, recevant un très grand nombre de ces prêts de la part d'une quantité de personnes diverses, sont en quelque sorte assurés, sauf évènement exceptionnel, de conserver toujours la disposition d'une somme moyenne importante, les apports nouveaux remplaçant les retraits.

Ainsi, presque toujours, en temps normal du moins, les prêts à courte échéance se font-ils à un intérêt peu élevé, Depuis quelques années, l'escompte du bon papier de commerce à trois mois, se fait en Angleterre à un intérêt de 1 1/4 à 1 7/8 [1]; le taux de l'escompte sur le marché libre à Londres est même tombé, en 1894, à 1 p. 100 pour les effets à 6 mois, 5/8 p. 100 pour ceux de 3 à 4 mois, et 1/4 p. 100 pour ceux à plus court terme; il s'agit naturellement des premières signatures [2]. En France, il ne dépasse pas en général 1 à 2 p. 100 et la Banque de France qui met son escompte à 2 1/2 ou 3 p. 100 n'obtient pas le papier de toute première qualité, on ne l'obtient que quelques jours avant l'encaissement, ayant tous les frais de cette dernière opération [3].

Les reports également, en temps normal, donnent rarement plus de 1 à 2 p. 100. Quant aux dépôts dans les grands établissements de crédit, c'est-à-dire les prêts qui sont faits à ces grandes maisons, ils rapportent d'autant moins qu'ils sont à plus brève échéance. Je relève (au mois de décembre 1892), dans les annonces de l'*Économiste Français* que le *Crédit Lyonnais* paie 1/2 p. 100 d'intérêt par an sur les Dépôts à vue, 2 p. 100 pour les dépôts à un an, 2 1/2 pour ceux à 2 ans, 3 p. 100 pour ceux à 3 ans, 3 1/2 p. 100 pour ceux à 4 ans et 5 p. 100 pour ceux à cinq ans [4].

[1] Consulter *The Economist* (de Londres) ou *The Statist*, de décembre 1892.

[2] Voir le *Moniteur des Intérêts matériels* du 9 août 1894, page 1870.

[3] Voir dans le troisième volume de cet ouvrage le chapitre où nous traitons de la *Banque de France*.

[4] Ces taux ont été sensiblement réduits en 1894, mais l'écart entre les différentes catégories subsiste.

Les *Bons du trésor* émis par les gouvernements solvables rapportent aussi un intérêt infime, quand ils sont de courte durée; ainsi en France 1 p. 100 ou 1 1/2 p. 100 pour les Bons à 6 mois contre 3 p. 100 environ qui est le rendement de la *Rente*.

Certainement, d'autres causes interviennent dans cet écart; ainsi la quiétude du débiteur est beaucoup plus grande pour les prêts à long terme. Nous signalerons plus loin une autre cause du côté du prêteur. Mais *un élément essentiel de cette différence, c'est que les prêts à long terme peuvent servir à des œuvres beaucoup plus productives que les prêts à très court terme.*

Quand la durée du prêt dépasse, cependant, une période déterminée, par exemple 10, 15 ou 20 ans, l'intérêt peut, dans certaines circonstances, devenir moindre que pour les prêts de 5, 8 et 10 ans ; c'est lorsqu'il paraît résulter des faits récents et de toutes les circonstances présentes que le taux de l'intérêt aura une tendance à fléchir. Alors on se précautionne contre la diminution probable de l'intérêt, lors du remboursement et du placement à nouveau, en recherchant les prêts qui sont conclus pour une très longue période, sans faculté pour le prêteur de les rembourser par anticipation. Certaines compagnies de chemins de fer américains ont émis des obligations qui ne sont pas remboursables soit avant 50 ans, soit avant 100 ans ou même davantage [1]; ces titres, dans les moments, comme à

[1] Certaines obligations de chemins de fer américains ne sont pas remboursables avant un siècle et même parfois plus. Citons : les *Atchinson Topeca and Santa-Fé* 4 0/0 remboursables seulement en 1989, les *Baltimore and Ohio South West* 4 1/2, remboursables seulement en 1990 et cotées 109 1/2, les *5 p. 0/0 Central of New Jersey* remboursables en 1987 et cotées 112 1/2, les 4 0/0 *Chicago Milwaukee and Saint-Paul*, remboursables en 1989 et cotées 93, les 5 0/0 *Norfolk and Western* remboursables en 1990; certains titres même ne sont remboursables qu'en l'an 2000. (Voir l'*Économiste Français*, notamment le numéro du 14 janvier 1893). Ces titres, pour lesquels la faculté de remboursement est différée à une époque très éloignée, diffèrent beaucoup de ce que nous appelons des rentes perpétuelles, lesquelles, d'après le droit français, sont à chaque moment remboursables au pair.

Quand il s'agit de ces obligations à remboursement très différé, une des raisons encore qui les font rechercher, c'est que, si elles font une prime au-

l'heure présente (1894), où les probabilités de l'avenir sont en faveur de la baisse du taux de l'intérêt, se trouvent plus recherchés, toutes autres circonstances restant égales, que les obligations ne devant avoir que dix, quinze ou vingt ans de durée. On fait un léger sacrifice sur le taux de l'intérêt présent pour éviter une grande baisse de l'intérêt dans l'avenir. C'est la même raison qui porte les gens prévoyants, dans la période où les chances paraissent être en faveur de la baisse du taux de l'intérêt dans l'avenir, à rechercher, parmi les fonds publics ou les obligations des sociétés diverses, toutes autres circonstances restant égales, les titres qui sont constitués en fonds portant un intérêt nominalement peu élevé et se tenant au-dessous du pair, de préférence aux fonds portant un intérêt nominalement plus élevé et effectivement un peu plus considérable, mais étant au pair ou au-dessus du pair, et par conséquent plus susceptibles de remboursement prochain [1].

5° Le taux de l'intérêt est aussi influencé, du côté de l'emprunteur, par le plus ou moins de facilités qui s'offrent à lui de se procurer à diverses sources les capitaux dont il sent le besoin; en d'autres termes, par *l'organisation du crédit, les facilités pour les escomptes, les reports, les hypothèques, etc.;* quand tous ces actes peuvent s'accomplir aisément, sûrement, sans frais, l'emprunteur est naturellement porté à mettre en concurrence les uns avec les autres les divers prêteurs et à résister davantage aux exigences du premier qu'il rencontre. Cette observation n'a pas besoin de développements.

dessus du taux de remboursement, comme on l'a vu pour plusieurs des obligations citées plus haut, le porteur actuel du titre n'a guère à se préoccuper d'amortir cette prime par un prélèvement sur le revenu, ce qui est indispensable quand le titre peut être remboursé à bref délai, ou même dans 15 ou 20 ans.

[1] Nous avons, au point de vue théorique, donné un grand développement à l'examen de cette importante question et de toutes celles s'y rattachant dans le second volume de notre *Traité de la Science des Finances* (1re édition, 1877; 5e édition, 1892); d'autre part, dans notre pratique financière, c'est-à-dire dans notre journal l'*Économiste Français*, nous avons depuis quinze ans toujours insisté sur ces distinctions, et nous leur attribuons en partie le succès de cette publication.

Une remarque, au contraire, qui mérite d'être faite, c'est que *les habitudes d'éducation, d'instruction, d'indépendance devant l'opinion publique et de virilité, tendent, dans les pays où elles sont répandues, à influer sur le taux de l'intérêt en un sens avantageux à l'emprunteur.* Dans les contrées où l'on ne regarde pas des emprunts comme portant atteinte à la considération de l'emprunteur, où celui-ci ne rougit pas de ses actes, il peut souvent s'assurer un taux d'intérêt plus favorable que s'il est en quelque sorte un emprunteur honteux. Dans ce temps de très bas taux de l'intérêt, où l'escompte et les reports produisent difficilement 2 à 2 1/2 p. 100 aux grandes sociétés de crédit qui s'y livrent, j'apprenais, dans un coin reculé de la France (septembre 1892), que la succursale d'une de ces sociétés prêtait, sur titres ayant à la Bourse de Paris un grand marché et jusqu'à concurrence de la moitié ou des trois cinquièmes seulement de la valeur de ces titres, pour une durée de trois mois, au taux extravagant de 7 1/2 p. 100 par an. Un artisan de chef-lieu de canton, d'ailleurs assez aisé, venait me confier ses peines à ce sujet; connaissant parfaitement la localité, qui compte de nombreux artisans, paysans et petits rentiers riches, lesquels ne savent comment placer leurs épargnes et qui me prennent souvent pour confident en cette matière, je lui demandais pourquoi il ne s'adressait pas à l'un de ces petits capitalistes qui, vu sa solvabilité, se fût empressé de lui prêter, même sans gages, à 5 p. 100, sinon à 4; il me répondait que cela était certain, mais qu'il ne voulait pas que l'on sût dans son entourage qu'il avait momentanément besoin d'argent, et d'autre part il eût préféré ne pas se dessaisir de ses titres. Ainsi, il se trouve des emprunteurs honteux, qui, quoique ayant des ressources et des valeurs facilement négociables, empruntent, précisément parce qu'ils veulent se cacher, au taux de 7 1/2 p. 100 sur titres dépassant de moitié la valeur du prêt, à un moment où le taux de l'escompte et celui des reports oscillent sur les grandes places du pays entre 1 1/2 et 2 1/2 p. 100.

CAS DIVERS D'APPLICATION DES MOTIFS DÉTERMINANT LE TAUX DE

L'INTÉRÊT DU CÔTÉ DU PRÊTEUR. — TRÈS GRANDE IMPORTANCE DE LA FACILITÉ DE NÉGOCIATION DE L'ENGAGEMENT REPRÉSENTANT LE PRÊT. — INFLUENCE DES BOURSES. — Du côté du prêteur, c'est-à-dire de l'offre, les principaux motifs qui déterminent le taux de l'intérêt sont les suivants :

1° *L'intensité du besoin de prêter ses capitaux ou de les faire valoir dans la production d'autrui.* Ce besoin n'existe que dans les pays où, dans le cours des temps, il s'est constitué, par l'épargne accumulée, une classe de rentiers ou de capitalistes. Cette catégorie de personnes fait du prêt ou du placement dans la production d'autrui une véritable fonction, un métier plutôt. Elle ne vit que sur l'intérêt, et si elle ne prêtait pas, elle devrait manger son capital, ce qui serait pour elle une extrémité des plus pénibles.

On peut dire que, au lieu de prêter son capital, elle pourrait l'associer à d'autres et le faire valoir par des gérants, ce qui est le cas de tous les capitaux placés sous la forme d'actions de sociétés.

Cela est vrai, mais ce mode de placement ne peut absorber la totalité des capitaux que forme l'épargne et que ne peuvent faire valoir directement les épargnants (voir plus haut les pages 101 à 103, concernant les catégories nombreuses de personnes, dans une société civilisée, qui épargnent et ne peuvent consacrer sous leur direction personnelle leurs épargnes à la production).

D'autre part, l'aléa de ce que l'on appelle les actions effraie un certain nombre de personnes.

Dans une société où il existe ainsi une classe nombreuse de capitalistes ou de rentiers, le besoin de prêter, par la crainte de manger son fonds et de déchoir, est souvent aussi répandu et parfois presque aussi intense que le besoin d'emprunter. Cette intensité du besoin de prêter fait souvent que l'on se contente d'un taux d'intérêt très réduit, parfois 2 1/2 à 2 3/4 p. 100 actuellement, et qu'on se contentera peut-être de beaucoup moins, de la moitié de ce taux, dans vingt, trente ou cinquante ans ou dans un siècle.

Dans les pays de civilisation moins ancienne et moins développée où il n'existe pas une classe spéciale de capitalistes ou de rentiers, vivant uniquement du revenu de leurs capitaux placés, l'intensité du besoin de prêter est beaucoup moindre; les personnes, en effet, qui vivent de l'exercice d'un métier et pour lesquelles le prêt des capitaux est seulement un auxiliaire et un accessoire de l'existence, peuvent beaucoup plus facilement et plus longtemps garder leurs capitaux improductifs.

2° *La sécurité du prêt.* Peut-être jugera-t-on qu'il eût fallu placer cette condition en première ligne; mais la précédente vient logiquement auparavant. Là où les prêts sont très exposés au défaut de remboursement final ou de paiement des intérêts, ou bien à des retards dans l'un ou l'autre, ou à des frais, il est naturel que la disposition des possesseurs de capitaux à s'en dessaisir soit atténuée. Le défaut de sécurité du prêt peut tenir soit à la personne de l'emprunteur ou aux circonstances de sa vie et de son industrie, soit à des circonstances générales du pays et du temps. Dans le premier cas, le taux de l'intérêt ne hausse que relativement à une personne déterminée ou à une catégorie de personnes, il renferme par rapport à elle ce que l'on appelle une prime d'assurance (expression qui n'est ici qu'à demi exacte) contre un risque spécial. Cette expression de prime d'assurance n'est juste, en effet, que quand il s'agit d'un capitaliste faisant non pas un seul prêt à une personne dont la solvabilité ou loyauté est douteuse ou dont l'industrie et la vie sont particulièrement aléatoires, mais toute une série de prêts à un nombre notable de personnes se trouvant dans des situations de ce genre. Alors, le surcroît d'intérêt demandé pour chacun de ces prêts plus exposés que la moyenne compose une sorte de fonds, qui servira à couvrir les pertes subies de la part de ceux de ces emprunteurs qui ne pourront pas se libérer.

La sécurité ou l'insécurité du prêt, au lieu de tenir à des circonstances propres à la personne de l'emprunteur, peuvent tenir à des circonstances générales du temps et du lieu; au

système des lois, de la justice, de la police, aux habitudes générales de conscience, aux mœurs sociales, à la pratique loyale et intelligente, ou au contraire malhonnête et peu judicieuse, du commerce. Dans les pays où les lois, la justice, la police, l'opinion publique, les mœurs couvrent la déloyauté du débiteur, ou bien encore diminuent pour l'industrie les chances d'un développement régulier et accroissent ses aléas, le prêt des capitaux ne peut se généraliser; il ne s'opère plus que, soit sous l'impulsion de sentiments sympathiques, ce qui est rare, soit par la séduction d'intérêts très élevés. L'élévation des frais de justice ou la lenteur des décisions judiciaires et l'incertitude de la jurisprudence ont une influence analogue.

Tout progrès dans les conditions générales de sécurité, aux acceptions les plus variées de ce mot, tend à faire baisser le taux de l'intérêt, en développant les motifs de prêter et en atténuant les motifs de garder jalousement par devers soi ses épargnes.

Les conditions générales de sécurité ont, pour l'ensemble des prêts, beaucoup plus d'importance que l'insécurité qui est propre à la personne de tel ou tel emprunteur.

Le prêt des capitaux, d'une façon plus expressive, le commerce des capitaux ne peut prendre une grande extension dans un pays qui ne jouit pas des conditions générales de sécurité.

3° *Une troisième circonstance qui influe sur le taux de l'intérêt, du côté du prêteur, c'est l'adaptabilité des conditions du prêt à satisfaire les besoins du prêteur;* la commodité et la fréquence du paiement des intérêts, la garantie de la ponctualité de ce paiement. Ainsi, en général, des intérêts payés à termes absolument fixes et rapprochés et au domicile même du prêteur, sans dérangement ni frais de sa part, peuvent amener un consentement à une légère diminution du taux de l'intérêt annuel. C'est pour cette raison que la plupart des gros emprunteurs, les sociétés par actions, paient l'intérêt semestriellement; quelques-uns même, notamment plusieurs États, dont l'État français, trimestriellement. Le même motif a porté

l'État à faire payer ses rentes dans le plus grand nombre possible d'agences financières; les Compagnies de chemins de fer font payer les coupons d'obligations dans la plupart, quelques-uns mêmes, dans la totalité de leurs gares. En Angleterre et aux États-Unis on a encore perfectionné ce mécanisme et l'on envoie à chaque porteur de titres nominatifs[1] le montant de l'intérêt qui lui est dû par un chèque, de sorte qu'il n'a aucun dérangement à subir.

Plus on dégage ainsi l'intérêt de toute peine, perte de temps et frais quelconques, pour le prêteur, plus on en rend le paiement ponctuel et fréquent (sans tomber, toutefois, dans la minutie), plus il y a de chances, toutes autres circonstances restant égales, pour que les motifs de ne pas se dessaisir de son épargne disparaissent et que le taux de l'intérêt baisse.

4° *Une circonstance très importante qui agit sur le taux de l'intérêt, du chef du prêteur, c'est la perspective, tout en se dessaisissant de sa chose par un prêt, même de longue durée, d'en rentrer facilement en possession, par équivalent, si le besoin de la ravoir se fait sentir chez le prêteur.*

Le prêteur peut, pendant la durée du prêt, avoir inopinément besoin de la chose prêtée ou de son équivalent. Si le prêteur n'est pas un simple capitaliste ou rentier, s'il est commerçant, industriel, agriculteur, il peut avoir prêté une somme d'argent qui lui était ou lui paraissait superflue pour ses affaires propres et dont, quelque temps après, il aura besoin pour faire face à une perte ou pour agrandir son commerce, son exploitation.

Même s'il est capitaliste ou rentier, il advient que le prêteur peut regretter de s'être dessaisi pour longtemps de sa chose, alors même que le prêt ne périclite nullement. Il peut avoir une fille à doter, ou vouloir acheter une terre, une maison. Il peut entrevoir un placement meilleur qu'il eût préféré et qu'il préfère à son placement actuel; il peut, à l'improviste,

[1] L'habitude des titres nominatifs est beaucoup plus répandue en Angleterre et aux Etats-Unis qu'en France; dans ces deux pays, beaucoup de titres sont obligatoirement nominatifs.

être l'objet de répétitions ou de pertes qui lui rendraient très utile la disposition actuelle de la somme ou de la chose dont il s'est dessaisi.

Ces considérations, qui sont très graves, influent de deux manières sur le taux de l'intérêt du côté du prêteur. En premier lieu, elles font que les prêts pour une courte durée (abstraction faite de ceux d'un caractère particulier, dits vulgairement à la petite semaine), se concluent en général pour un intérêt moindre que les prêts pour un temps prolongé ; c'est ce que l'on voit pour les bons du Trésor des États, pour l'escompte des effets de commerce, pour les reports ; sans doute, il y a aussi d'autres raisons, par exemple qu'en trois mois ou six mois, et plus encore en quinze jours ou un mois, la situation du débiteur a moins de chances de s'altérer. Il y a aussi, du côté de l'emprunteur, les causes de moindre intérêt que nous avons indiquées plus haut (voir pages 116 à 124) ; mais la facilité de rentrer dans ses fonds au bout de peu de temps, est une des causes qui contribuent le plus à déterminer les bas intérêts en général des prêts à court terme, toutes autres circonstances, notamment celle de sécurité, restant égales.

Cette même considération influe d'une autre façon sur le taux de l'intérêt qu'on exige de certaines valeurs et sur la capitalisation de ces dernières. *L'intérêt exigé est d'autant moindre que le prêt, fût-il de longue durée, est aisément transférable sans frais, sans perte, sans délai,* et de même le revenu que l'on demande à une valeur est d'autant plus faible qu'on a la perspective, sinon la certitude, de pouvoir négocier, c'est-à-dire réaliser, à chaque instant, cette valeur sans encourir de nombreuses chances de dépréciation.

La création de Bourses où se négocient les titres de toutes sortes, actions et obligations de grandes sociétés, rentes d'État ou obligations des Villes et des établissements publics, exerce, à ce point de vue, sur le taux de l'intérêt une influence déprimante. Atténuant la rigueur de la formule : « donner et retenir ne vaut », le marché toujours ouvert et, dans les pays prospères, toujours animé sur les engagements des principaux emprun-

teurs, fait que le prêteur, même à long terme, peut réaliser son prêt à chaque instant, et ordinairement sans perte, s'il se présente une circonstance imprévue qui lui rende utile de rentrer en possession de son capital. Aussi, la disposition à prêter dans ces circonstances devient-elle beaucoup plus générale; on est moins retenu par la crainte d'avoir besoin, par une circonstance imprévue, de la somme que l'on place avant l'expiration de la période du placement. D'un autre côté, on établit une comparaison entre les prêts et engagements, de même qu'entre les valeurs (actions), qui jouissent d'un large marché, offrant de l'animation et de la stabilité, et les prêts, engagements, valeurs de toutes sortes qui, pour des raisons diverses, ne jouissent que d'un marché étroit et instable. On a de bien plus grandes chances, si le besoin s'en fait sentir, de réaliser sans perte les premiers titres que les seconds.

Quelques personnes s'étonnent parfois de ce que deux catégories d'obligations qui offrent la même sécurité et le même revenu se capitalisent à des taux d'intérêts très différents; l'explication est, en général, facile, c'est que celle pour laquelle on se contente de l'intérêt le plus faible a un large marché où il est aisé d'en réaliser en quelques instants et sans perte, dans les circonstances normales, de grandes quantités, tandis que la catégorie d'obligations à laquelle on demande le plus fort intérêt n'a qu'un marché restreint où il est très difficile de réaliser rapidement et sans perte un nombre important de titres. La situation du capitaliste ou du prêteur est beaucoup plus favorable dans le premier cas que dans le second, si quelque incident vient à lui créer des besoins de fonds, aussi se contente-t-il d'un intérêt moindre.

Quant aux circonstances qui assurent à une valeur, créance ou action, un large marché, elles sont très diverses ; c'est à la fois la grande quantité des titres émis, l'ancienneté de l'émission qui fait que ces titres sont ce que l'on appelle classés, la bonne renommée dont ils jouissent auprès du public. Pour cette raison, les fonds publics des grands États solvables,

Fonds Américains du Nord, Consolidés anglais, Fonds Belges, Hollandais, Français, sont particulièrement recherchés; quoique la plupart de ces engagements soient perpétuels, on peut y faire des placements de passage, avec la quasi certitude, en temps normal, de pouvoir les réaliser *ad libitum* et sans perte. Parmi les fonds d'un même État, celui qui a le plus large marché jouit toujours d'un peu plus de faveur que celui qui a un marché plus étroit, c'est-à-dire qu'on se contente pour le premier d'un intérêt un peu moindre. Aussi, le fonds le plus habituel d'un État, celui qui comprend la plus grande masse d'engagements et qui est en même temps, d'ordinaire, le plus ancien, se capitalise de façon à rapporter un intérêt un peu moindre que les engagements accessoires et moins importants de ce même État, quoique le débiteur soit le même et que la sécurité du placement soit identique.

Ainsi, la perspective pour le prêteur, soit par la brièveté du prêt, soit par le large marché ouvert aux engagements dont le prêt fait partie, de pouvoir reprendre, sans délai, frais ni perte sensible, la disposition de la somme prêtée, si le besoin s'en fait sentir, influe notablement sur le taux de l'intérêt et tend à le faire baisser. A ce point de vue, les Bourses rendent d'inappréciables services aux emprunteurs[1].

5° Une autre circonstance, qui comprend les éléments les plus complexes et les plus variables influe sur le taux de l'intérêt, c'est *la concurrence que se font entre eux, d'une part, les prêteurs, ce qui tend à le faire baisser, et celle que se font, entre eux aussi, d'autre part, les emprunteurs, ce qui tend à le faire hausser*. La concurrence des prêteurs entre eux est très active dans les pays, non seulement où l'esprit d'épargne est très répandue, mais où l'habitude s'est prise de se dessaisir de ses épargnes et de les placer, et où surtout il s'est constitué une classe de capitalistes et de rentiers qui ne vit que de l'intérêt

[1] Pour toutes ces questions, on peut se reporter à notre *Traité de la Science des Finances*, tome II. Dès la première édition de cet ouvrage, nous avons mis en relief le rôle des Fonds Publics et des Emprunts publics au point de vue des habitudes de l'épargne et du taux de l'intérêt.

ou du revenu de ses capitaux, en général placés dans la production d'autrui. Dans ces conditions les prêteurs se font une lutte acharnée pour les placements.

Cette lutte est d'autant plus vive que les rouages du commerce des capitaux sont plus perfectionnés et que l'éducation du public à ce point de vue est plus avancée. Les bourses et marchés de capitaux, en ouvrant aux prêteurs la perspective qu'ils pourront aisément transférer et réaliser leurs créances avant l'expiration du terme, multiplient singulièrement le nombre des prêteurs et la concurrence qu'ils se font entre eux. Sans cette perspective, beaucoup d'épargnes resteraient à l'état de réserves individuelles et ne deviendraient pas des capitaux actifs. Cette concurrence des prêteurs entre eux, dans les vieux et riches pays bien administrés, est tellement ardente que le taux de l'intérêt a une tendance constante à fléchir s'il ne se produit, pour le soutenir, une concurrence aussi ardente du côté des emprunteurs entre eux. Or, cette concurrence, en ce qui concerne les emprunteurs de bonne qualité, c'est-à-dire solvables, n'est entretenue que par la généralité et l'intensité de l'esprit d'entreprise, ainsi que par la perspective de rémunérations abondantes, à savoir de grande productivité des entreprises nouvellement constituées ou à constituer.

C'est ici que nous touchons à la cause principale, si souvent méconnue, déterminant le taux de l'intérêt, à l'élément en quelque sorte régulateur de ce taux, la productivité des entreprises nouvelles.

LE TAUX DE L'INTÉRÊT DÉPEND, EN GRANDE PARTIE, DE LA PRODUCTIVITÉ MOYENNE DES NOUVEAUX CAPITAUX FORMÉS, OU DES CAPITAUX DISPONIBLES. — GRANDES DIFFÉRENCES DE PRODUCTIVITÉ DES CAPITAUX SUIVANT LES TEMPS ET LES CIRCONSTANCES. — *La circonstance qui influe le plus sur le taux de l'intérêt dans les pays civilisés, où les capitaux sont en général recherchés et prêtés pour des œuvres productives, c'est la productivité moyenne des capitaux nouvellement formés et les perspectives de productivité des capitaux disponibles.*

Nous disons la *productivité moyenne des capitaux nouvelle-*

ment formés; en effet, la productivité moyenne des anciens capitaux, à moins qu'ils ne soient restés disponibles, n'a pas d'effet sur le taux actuel de l'intérêt. Les capitaux d'ancienne formation, s'ils ne sont pas demeurés disponibles, sont incorporés en fabriques, en outillage, en installations, en améliorations de fonds de terre, en maisons; la productivité de ces anciens capitaux, ainsi immobilisés, contribue seulement à augmenter ou à diminuer la valeur vénale de chacun d'eux. C'est le cas des actions du chemin de fer de Cologne Minden, dont parlait Lassalle, ou de nos actions du chemin de fer du Nord, si l'on veut. Mais cette productivité des anciens capitaux qui ne sont plus disponibles n'influence en rien le taux actuel de l'intérêt.

Les capitaux ne sont pas également productifs dans toutes les sociétés et à tous les âges d'une même société. Ainsi, dans une société naissante, dans une colonie, un pays neuf, quand tout est encore à créer, les capitaux, en laissant de côté les fluctuations de l'offre et de la demande, sont en général en eux-mêmes infiniment plus productifs que dans une vieille société où la plupart des œuvres de premier ordre sont, sinon achevées, du moins très avancées. De même, dans certaines périodes de la vie économique, alors qu'on vient de faire et qu'on applique une grande découverte transformant profondément, améliorant énormément les moyens de production et de communication, les capitaux sont beaucoup plus productifs qu'ils n'étaient avant cette découverte et qu'ils ne le seront un certain nombre d'années après. Dire que c'est l'offre et la demande qui fixent le taux de l'intérêt, c'est émettre une proposition vraie, mais d'une vérité qui ne dit rien à l'esprit. *Dire que le taux de l'intérêt dépend de la productivité moyenne des nouveaux capitaux créés dans le pays ou survenant dans le pays, c'est émettre une proposition à la fois scientifique et d'une grande importance pratique, car elle permet au savant de faire des prévisions certaines sur la marche du taux de l'intérêt dans l'avenir et dans les différentes contrées*[1].

[1] Nous renvoyons à notre *Essai sur la Répartition des Richesses* pour de plus amples développements de notre théorie de l'intérêt. Nous devons

Les capitaux ont une tendance à donner un intérêt élevé quand on peut les employer très productivement. C'est ce qui arrive dans certains pays : 1° ceux que l'on appelle les pays neufs bien favorisés de la nature ; toutes les maîtresses œuvres de la civilisation y sont encore à faire ; or, ce sont ces œuvres maîtresses qui rapportent le plus, qui rendent, proportionnellement au travail employé, la plus grande somme de service social ; 2° les vieux pays qui sont secoués par une grande découverte susceptible de fructueuses et d'énormes applications, comme le fut la découverte de la force motrice de la vapeur et tous les perfectionnements qui s'y rattachèrent. Il se fait alors une sorte de rajeunissement de ces sociétés, si antiques soient-elles, un débordement de l'esprit d'entreprise sollicité de tous côtés par la grandeur et l'efficacité de la tâche à accomplir. Les épargnes sont demandées et employées, à peine formées, pour constituer des installations qui, en quelques années, modifient la situation de la société. Ces installations dépassent en productivité, comme en importance, celles que l'on faisait avant la découverte et celles que l'on fera quand cette découverte aura épuisé la plus grande partie de son effet. La société qui tire un avantage exceptionnel de ces installations nouvelles, qui a un immense besoin de les étendre, est disposée à très largement rémunérer les capitaux qui y concourent. *Dans toute ère d'heureuse, soudaine et considérable transformation de la production, le taux de l'intérêt tend à s'élever, parce que les capitaux sont à la fois très productifs et très recherchés.*

Dans les vieux pays, au contraire, où les maîtresses œuvres de la civilisation sont, sinon terminées (elles ne le sont jamais), du moins très avancées et où il ne reste plus guère que des détails à améliorer, des compléments secondaires ou

rappeler que les prévisions de cet ouvrage, qui a été publié en 1880 et qui était la reproduction de notre cours fait au *Collège de France* en 1878, se sont littéralement vérifiées dans les quinze dernières années. Il n'y a aucun doute qu'elles ne continuent à se vérifier pendant la fin du XIXe siècle et le commencement, tout au moins, du XXe siècle.

accessoires à exécuter, la force impulsive du progrès se ralentit, les capitaux nouvellement formés deviennent moins productifs et le taux de l'intérêt tend, par conséquent, à baisser.

Quelques exemples feront comprendre cette *différence de productivité des capitaux nouvellement formés suivant les pays et les époques.*

Quand on construisit, il y a quarante ou cinquante ans, en France, le premier réseau de chemins de fer, on ouvrit des lignes magistrales qui transformèrent absolument les conditions de la production. Les 800 kilomètres de la ligne de Paris à Marseille, notamment, ou les 500 à 600 kilomètres de Paris à la frontière belge, les 250 kilomètres de Paris à Rouen et au Havre, les 700 kilomètres de Paris à Bordeaux et à Bayonne, mettaient la capitale du pays, le plus grand marché, en relations rapides et peu coûteuses, d'un côté avec toutes les mers, avec toutes les contrées de l'étranger, d'un autre côté avec la plupart des grandes villes, et des principales villes secondaires de France, avec les vallées les plus productives et les centres industriels les plus florissants. La productivité de chacune de ces lignes était énorme. Chaque kilomètre de chemin de fer de Paris à Lyon et à Marseille, ayant en moyenne un trafic de 150,000 francs et des frais d'exploitation de 35 à 40 p. 100 environ, produit une centaine de mille francs nets et, tout en ayant prodigieusement abaissé le prix des transports, rend encore 12 ou 15 p. 100 de bénéfices nets sur le capital employé. Il en fut de même à peu près pour toutes les autres lignes maîtresses.

Quand on construisit le second réseau de chemins de fer qui remplissait les grands vides entre les lignes du premier réseau, qui traversait des contrées moins productives, reliait des villes moins importantes, la productivité de ce second réseau fut notablement moindre. Cette même observation s'applique avec plus de force au troisième réseau. A l'heure actuelle, ou plutôt depuis quinze ans, on construit en France des lignes dont chaque kilomètre coûte presque aussi cher qu'a coûté le

kilomètre de la grande ligne de Paris-Lyon-Méditerranée et ne fait pas ses frais d'exploitation.

De même, quand on installa à Paris l'éclairage au gaz ou les transports en commun (premières lignes d'omnibus, premières lignes de tramways), ou les premières entreprises de vidanges, ou les premières distributions d'eaux, les sociétés qui se chargèrent de l'établissement et de la gestion de ces grandes œuvres réalisèrent des bénéfices énormes. Quand, quelques années plus tard, les mêmes sociétés ou d'autres, formées sur leur modèle, introduisirent dans les autres grandes villes de France, Rouen, Lyon, Nantes, Lille, Toulouse, Marseille, etc., des services analogues, les gains furent considérables aussi, quoique moindres, en général, que ceux réalisés par ces organisations dans la capitale. Il advint qu'au bout de quelques années des compagnies dotèrent d'œuvres du même genre des villes moins riches et moins peuplées, mais importantes encore néanmoins, Caen, Arras, Le Mans, Grenoble, Montauban, Angoulême par exemple; pour la somme de capitaux employés, le résultat fut, d'ordinaire, encore décroissant. Puis, des compagnies nouvelles ou les anciennes avec de nouveaux capitaux installèrent tous ces services dans de petites villes de 5 à 10,000 âmes; aujourd'hui elles en créent dans les bourgades de 1,500 à 3,000 âmes; on songe à en faire bénéficier aussi jusqu'aux villages ayant quelques centaines d'habitants; mais il est bien sûr que toutes ces œuvres, même relativement au capital dépensé, ont d'autant moins de chances d'être très productives qu'elles se font au milieu d'une population plus dispersée et moins aisée. En faisant naturellement des exceptions qui peuvent partout se rencontrer, soit à cause de l'habileté spéciale de l'entrepreneur, soit grâce à des circonstances locales, *la productivité du capital tend donc à décroître, quand les portions magistrales des œuvres les plus essentielles de la civilisation, d'après les connaissances techniques du moment, ont été accomplies de manière à satisfaire la principale partie de la population, et qu'il ne reste plus qu'à les étendre au milieu de groupes moins importants et disséminés.*

De même, lorsque l'on constitue les premiers docks, les premiers magasins généraux dans les ports et les villes qui sont le centre d'un grand commerce, on a des chances de recueillir des bénéfices importants, le service rendu à la société étant immense ; quand, plus tard, on veut en établir dans de tout petits ports ou de moindres places commerciales, la chance de bénéfices relativement aux capitaux engagés est infiniment plus faible.

A notre doctrine de la *tendance à une productivité décroissante des capitaux, après l'achèvement des œuvres maîtresses de la civilisation eu égard aux conceptions et aux moyens de chaque période,* on objecte que, dans l'industrie manufacturière, quels que soient les accroissements des capitaux qu'on y engage, il n'y a pas de raison pour que la productivité diminue. Ceux qui raisonnent ainsi commettent une double erreur : d'abord ils ont une vue trop bornée des principaux emplois de capitaux ; ils oublient l'une des premières catégories de capitaux, celle qui depuis cinquante ans a absorbé la plus forte partie de l'épargne et a rémunéré le plus largement celle-ci, à savoir *les installations; puis ils confondent la productivité matérielle en quelque sorte de l'industrie manufacturière, c'est-à-dire la quantité des articles produits, avec sa productivité économique,* si nous pouvons parler ainsi, *c'est-à-dire l'utilité dont est à la société chaque nouvelle catégorie d'articles produits par l'industrie;* ces confusions sont très graves.

Nous regardons d'une part, comme très important, d'avoir nettement distingué, ce que l'on n'avait pas fait nettement jusqu'ici, parmi les catégories de capitaux, celle qui, ayant toujours eu de l'importance dans l'humanité, en a pris une tout-à-fait prédominante à notre époque, à savoir les *installations* [1]. Or, il est incontestable que pour cette catégorie de capitaux, quand les œuvres maîtresses de la civilisation, eu égard aux connaissances techniques d'une époque, sont très

[1] Voir plus haut sur *les différentes catégories de capital* et notamment sur *les installations*, t. Ier, pages 224 à 240.

avancées, tout nouvel accroissement a des chances d'être un peu moins productif que n'ont été les formations précédentes.

Cela arrive aussi parfois dans l'usage de certains instruments. Si vous établissez un élévateur à grains dans un port de premier ordre où les blés affluent pour l'embarquement, ou même une simple grue à vapeur pour les marchandises diverses, ou encore une drague dans un chenal très fréquenté, l'effet utile peut être considérable; si plus tard, tous les ports de premier ordre, tous les chenals ayant un grand trafic sont pourvus de ces instruments, et que, la capitalisation augmentant, on en établisse dans de petits ports, dans des chenals de peu d'importance, l'utilité produite par rapport au capital employé sera beaucoup moindre.

DISTINCTION FONDAMENTALE ENTRE LA PRODUCTIVITÉ MATÉRIELLE DES CAPITAUX ET LEUR PRODUCTIVITÉ ÉCONOMIQUE. — La seconde erreur de l'objection que nous avons relatée consiste à confondre, pour l'industrie manufacturière à proprement parler, la productivité matérielle, c'est-à-dire le nombre des unités produites, avec la productivité économique, c'est-à-dire avec l'utilité dont elles sont. Nulle confusion n'est plus banale ni plus féconde en erreur. C'est ici que l'on doit tenir compte de la loi, si heureusement dégagée récemment par l'École autrichienne, de la valeur marginale, du degré final de l'utilité, de l'utilité décroissante des objets au-delà d'un certain degré de satisfaction. Ce n'est pas à proprement parler une découverte qu'a faite l'École autrichienne, c'est simplement une formule heureuse qu'elle a trouvée et qui jette beaucoup de jour sur des phénomènes importants, qui donne plus de relief et de précision à des vérités que l'on entrevoyait confusément.

Dans l'industrie manufacturière proprement dite, la productivité matérielle se soutient à chaque addition de capitaux; parfois même elle augmente; mais la productivité économique, si nous pouvons ainsi parler, *c'est-à-dire l'utilité produite a une tendance à diminuer, au-delà d'une certaine quantité de produits, qui varie, d'ailleurs, beaucoup suivant l'état social.* C'est ce qui se manifeste d'une façon éclatante dans la pratique par la

nécessité de baisser les prix, si l'on veut trouver des acheteurs, quand la production d'un article quelconque, sauf de rares exceptions momentanées, augmente considérablement. Cette baisse de prix est imposée par la loi de l'utilité décroissante au-delà d'un certain degré de satisfaction, et cette baisse des prix tend elle-même, sauf dans des circonstance exceptionnelles et en général passagères (voir les chapitres sur les Bénéfices de l'entrepreneur) à réduire les profits.

C'est ce qui se manifeste depuis quelques années d'une manière saisissante dans l'industrie du coton[1]. La production tant de la matière première que des objets fabriqués s'accroissant continuellement, on a beaucoup de peine à écouler toute cette quantité de marchandises. C'est que, étant donné l'état social actuel, une première quantité de cotonnades est d'une utilité primordiale à l'homme et qu'il consentirait à la payer à haut prix, si c'était nécessaire : la quantité, par exemple, dont il se sert pour chemises, draps, nappes, serviettes, et rideaux aux fenêtres; une quantité surérogatoire de cotonnades pour des usages autres que ceux du principal linge de corps ou de ménage est encore la bienvenue; mais un grand nombre de consommateurs ne seraient disposés à faire que de moindres sacrifices pour se la procurer; enfin les quantités de cotonnades produites qui excèdent cette seconde catégorie et qui permettent seulement de mettre plus de variété dans ces objets, de les renouveler plus souvent ou de les surajouter les uns aux autres, comme par exemple deux ou trois paires de rideaux de vitrage superposés, n'ont plus qu'une utilité encore inférieure à la précédente, et l'on n'est enclin à s'en servir que moyennant un sacrifice inférieur, c'est-à-dire qu'autant que la denrée aura sensiblement baissé de prix.

Ce que nous disons du coton peut se dire de la laine : on

[1] Au moment où nous écrivons (janvier 1893), il y a une grande grève en Angleterre provoquée par la difficulté croissante d'écouler les cotonnades, et par la dissidence de vue des patrons et des ouvriers sur les mesures à prendre à ce sujet.

attache de l'importance à avoir de bons vêtements, quelques tapis dans les pièces où l'on se tient d'ordinaire ; mais on est disposé à faire un moindre sacrifice pour multiplier à l'infini les tapis et les tentures, et de même pour la soie, et de même pour tous les objets. *Au delà d'un certain degré de satisfaction, la disposition à faire des sacrifices pour se procurer un surcroît d'objets de même catégorie s'affaiblit, et il faut, de toute nécessité, que les prix baissent.* Quelquefois, cette baisse des prix est compensée par des progrès dans la production, par exemple par un perfectionnement de l'outillage ou par de meilleures combinaisons ; mais alors même qu'il n'en est pas ainsi, la simple augmentation notable et constante des quantités produites, quoique peu à peu le développement de la richesse étende le champ des consommateurs, a tendance à déprécier dans une certaine mesure les produits industriels et à se répercuter sur les bénéfices[1].

Comme on le verra plus loin (au chapitre sur les bénéfices de l'entrepreneur d'industrie), c'est par cette raison que les industries principales, bien connues, où la concurrence est étendue, rendent en général des bénéfices restreints. Les premières filatures de coton ou de laine qui s'établirent, lors du renouvellement des moyens de production, de 1820 à 1850 ou 1860, donnèrent, quand elles étaient bien conduites, des bénéfices très considérables ; dans la période suivante et notamment depuis 1875 (exception faite pour des personnes particulièrement habiles ou qui sont arrivées à se constituer une sorte de monopole en imposant leur marque au public), les gains moyens de ces industries sont devenus très modestes. Ce que nous disons des fabriques de coton ou de drap se peut dire de beaucoup d'autres industries, celle de l'armement maritime, par exemple, depuis vingt ou trente ans.

[1] Quand j'ai formulé ma doctrine sur le taux de l'intérêt dans mon cours du Collège de France en 1878-79 et dans mon *Essai sur la Répartition des Richesses* (1re édition 1880), j'ignorais la formule de l'Ecole autrichienne sur la valeur marginale (*Grenzwerth*) et l'utilité décroissante. Cette formule n'eût pas à elle seule fourni la clef de la doctrine que j'ai constituée, mais elle vient puissamment à son appui.

Le bénéfice, et en ce moment nous entendons le bénéfice brut, intérêt non déduit, *est la mesure du service rendu à la société par celui qui met en œuvre des capitaux.* Or, plus ces bénéfices sont élevés en moyenne dans une période, plus les capitaux sont recherchés, plus les hommes entreprenants, entrevoyant de larges profits, sont disposés à bien rémunérer les capitaux qu'ils empruntent; plus le taux de l'intérêt, par conséquent, toutes autres circonstances restant égales, a de chances d'être élevé.

Aussi, le taux de l'intérêt est-il considérable dans les périodes de grande transformation économique qui suivent de puissantes découvertes ou de notables inventions. *Le taux de l'intérêt dépend en grande partie de l'état des inventions récentes et de l'étendue de la productivité du champ de leurs applications.*

Ce n'est pas, toutefois, l'ingéniosité, la rareté en quelque sorte ou le mérite de la découverte ou de l'invention, qui agit sur l'intérêt des capitaux. La plupart des subtiles merveilles d'Edison, le phonographe par exemple, laissent le marché des capitaux insensible. L'application de la vapeur, au contraire, l'a profondément secoué.

Pour influer sur le taux de l'intérêt, il faut que les inventions et les découvertes augmentent considérablement la production en en réduisant le prix de revient et que, d'autre part, elles nécessitent une grande masse de capitaux pour les installations ou les instruments qui les réalisent. C'est ce qui s'est manifesté lors de l'application de la vapeur comme force motrice. On a eu soudain besoin de capitaux énormes, et comme l'emploi qu'on en faisait changeait, à l'avantage de tous, les conditions des prix, on a eu d'immenses moyens de rémunérer abondamment ces capitaux.

Il est naturel que l'intérêt, étant une part dans le produit du capital, ait une tendance à se proportionner à la productivité moyenne des nouveaux capitaux formés.

La productivité moyenne des capitaux de récente formation ou des capitaux disponibles et les perspectives de productivité des

capitaux en cours de formation, ce sont là les circonstances qui influent d'une manière décisive sur le taux de l'intérêt dans le sociétés modernes où l'on emprunte surtout en vue de la production.

CHAPITRE VIII

LES PERSPECTIVES DES SOCIÉTÉS MODERNES EN CE QUI CONCERNE LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — DES BONS ET DES MAUVAIS EFFETS DE LA BAISSE DE CE TAUX. — L'ÉTAT STATIONNAIRE. — RÈGLES A OBSERVER PAR LES ÉTATS, LES SOCIÉTÉS ET LES PARTICULIERS EN VUE DE LA BAISSE DE L'INTÉRÊT.

Importance de la question de savoir s'il existe une direction générale du taux de l'intérêt au cours de la civilisation.
Nombreuses fluctuations du taux de l'intérêt dans le passé. — Difficulté de déterminer le taux moyen de l'intérêt.
Coup d'œil historique sur les variations de l'intérêt.
Les trois causes générales qui tendent à l'abaissement de l'intérêt.
Les trois causes antagonistes qui tendent à relever, par moments, le taux de l'intérêt ou à en ralentir la chute.
Résultat du conflit entre les causes tendant à déprimer et celles tendant à relever le taux de l'intérêt.
La baisse du taux de l'intérêt est-elle un bien ou un mal? — Erreur grave de Turgot.
Des règles financières que la tendance de l'intérêt à la baisse impose aux États, aux sociétés et aux particuliers. — Pertes et mêmes désastres qu peuvent résulter de la méconnaissance de ces règles.
De l'intervention du législateur dans le taux de l'intérêt. — L'intérêt légal.

IMPORTANCE DE LA QUESTION DE SAVOIR S'IL EXISTE UNE DIRECTION GÉNÉRALE DU TAUX DE L'INTÉRÊT AU COURS DE LA CIVILISATION. — On a vu, dans le précédent chapitre, les causes qui influent sur le taux de l'intérêt, du côté du prêteur en fortifiant ou en atténuant sa disposition à se dessaisir de ses épargnes, du côté de l'emprunteur en aiguisant ou en émoussant son désir d'emprunter ou son inclination à plus ou moins largement rémunérer le prêteur.

L'*intérêt*, d'après les grecs le τοκος (enfant), l'engendré, *Das Geborene*, en allemand, *est donc loin de représenter une quantité fixe du capital qui constitue le montant de chaque prêt. Il est très variable et dans le temps et dans l'espace.*

Il est naturel qu'il le soit suivant les différentes conditions où chaque prêt se présente. En laissant de côté les *modalités* des prêts, pour ce qui concerne, par exemple, la durée, la facilité de négociation des engagements ou le degré de sécurité, toutes circonstances qui varient à l'infini, peut-on dire que ces fluctuations de l'intérêt, si l'on considère en quelque sorte l'intérêt moyen ou normal, aient une direction générale dont il soit possible de se rendre compte ? L'intérêt tend-il à s'élever ou à s'abaisser, ou bien est-il ramené par des forces sociales naturelles à un point central dont il ne s'écarte que modérément en plus ou en moins ?

Cet examen est très utile pour se rendre compte de l'avenir réservé aux sociétés civilisées et des probabilités prochaines de la distribution des richesses dans leur sein.

Celui qui a étudié attentivement le chapitre précédent doit être déjà sur la voie de la solution de cette question importante. Nous allons nous efforcer de faire sur elle une lumière complète. Il importe autant aux États, aux grandes sociétés et maisons de banque qu'aux particuliers, de connaître la direction générale de l'intérêt des capitaux ; faute de s'en être avisés, plusieurs États ont singulièrement accru leurs charges, plusieurs grandes sociétés, comme on le verra plus loin, se sont exposées à des sinistres, et nombre de particuliers ont manqué à la bonne gestion de leur avoir.

NOMBREUSES FLUCTUATIONS DU TAUX DE L'INTÉRÊT DANS LE PASSÉ. — DIFFICULTÉ DE DÉTERMINER LE TAUX MOYEN DE L'INTÉRÊT. — En attendant que des recherches historiques approfondies et méthodiques aient été faites sur le taux de l'intérêt dans les différents et les principaux pays, nous pouvons puiser des renseignements intéressants à l'érudition toujours ample et sûre de Roscher.

Dans l'antiquité et dans tout le moyen âge, l'intérêt paraît

avoir été très élevé en général, mais aux époques de longue paix avoir beaucoup fléchi. Il est tombé à un taux très bas dans les temps modernes, au XVIIIe siècle, pour les bons placements entre particuliers et sur les principales places commerçantes, celles de Hollande notamment.

Quand nous parlons de la baisse ou de la hausse de l'intérêt en général, il est bon de préciser quelle catégorie de placements nous envisageons. Ce n'est ni le taux de l'escompte, ni le taux des reports, ni celui des bons à court terme émis par les gouvernements qu'il faut prendre pour type de l'intérêt normal ou moyen. On a vu plus haut les causes qui font que les placements à très court terme, pour quelques jours ou quelques semaines, comme les placements ci-dessus, ne peuvent, en général, rapporter qu'un intérêt très minime (voir pages 120 à 123). En outre, le taux de l'intérêt de ces placements, par les raisons que nous avons données au même endroit, est susceptible d'écarts fréquents, parfois énormes. Le taux de l'escompte, en particulier, est influencé souvent par des considérations spéciales, comme celles des entrées ou des sorties d'espèces métalliques, qui sont loin d'agir, du moins au même degré, sur le taux général des prêts. Il ne faut pas prendre non plus comme type le revenu que l'on demande aux fonds publics. Il advient que ceux-ci, quand ils ont été émis par des États embarrassés ou à *Finances avariées*[1] rapportent parfois un intérêt énorme, qui n'est nullement la mesure du taux de l'intérêt usuel dans le pays. D'autre part, les Fonds publics supportent bien plus de fluctuations, du chef des évènements politiques, que la généralité des prêts. Enfin, quand il s'agit d'États de premier ordre, au point de vue financier, les États-Unis, l'Angleterre, la Belgique, même la France, les Fonds publics jouissent d'avantages tout à fait particuliers qui les font rechercher pour d'autres causes que l'intérêt qu'ils rapportent : le revenu en est souvent à l'abri d'impôts; la

[1] Voir les articles que nous avons publiés dans l'*Economiste Français* en 1891, sous ce titre : *Finances avariées*, et que nous avons renouvelés depuis presque annuellement.

facilité de négociation en est très grande, par conséquent aussi la possibilité de réaliser son capital si quelque incident spécial au capitaliste rend cette réalisation utile; ces fonds sont, en outre, indiqués légalement pour servir de placements aux mineurs, aux incapables, aux établissements publics; parfois, comme aux États-Unis, la faculté d'émettre des billets de banque au porteur et à vue est subordonnée à la possession de certaines quantités de fonds publics ; les mœurs, sinon les lois, invitent les sociétés financières, industrielles ou philanthropiques à placer en ces Fonds la totalité ou une grande partie de leurs réserves; *aussi les Fonds publics des États très prospères sont-ils, pour toutes ces raisons, l'objet d'une recherche particulière qui fait que l'on se contente pour eux d'un taux d'intérêt, en général, sensiblement inférieur au taux de l'intérêt moyen dans le pays.* La plupart des particuliers prudents placent en fonds publics des États de premier ordre au point de vue financier une partie de leur avoir, le cinquième, le quart ou le tiers, afin d'avoir toujours un capital d'une réalisation très facile sans chances sérieuses de perte; mais ils n'y placent pas, d'ordinaire, toute leur fortune.

Les Fonds publics, même des États de premier ordre, ne peuvent donc pas être considérés comme le type de l'intérêt normal. Les prêts hypothécaires entre particuliers se rapprocheraient devantage de ce type, s'il n'y avait la très grande difficulté de négocier ou transférer l'hypothèque dans la plupart des pays au cas où le prêteur aurait besoin de rentrer dans ses fonds, et en outre les difficultés, les retards auxquels il est exposé pour la perception des intérêts et pour la restitution du capital à l'expiration de la durée du prêt. Quoique de bonnes hypothèques garantissent contre la perte des intérêts et du capital, elles comportent toujours, cependant, l'éventualité de quelques retards dans les paiements, et de démarches ou d'ennuis à ce sujet.

Il est donc assez difficile de trouver une nature de prêts qui puisse nous fournir le type de l'intérêt normal, c'est-à-dire dégagé de risques, d'ennuis, de tracas, de démarches éven-

tuelles, et, d'autre part, ne bénéficiant pas de certaines circonstances exceptionnelles, comme celles que nous avons indiquées pour les Fonds d'État de premier ordre.

Il faut choisir ce type de l'intérêt, non pas dans tel placement en particulier, mais dans la moyenne des placements de bonne qualité que peut faire un homme prudent. C'est ainsi que, à l'heure présente (août 1894), on peut dire que le taux moyen de l'intérêt en France est de 3 1/2 à 3 3/4 p. 100, quoique le principal fonds public français (la Rente 3 p. 100 au cours de 102) ne rapporte que 2,94 p. 100. Mais, d'un autre côté, sur bonnes hypothèques, on pourrait placer des sommes importantes à 3 3/4 ou 4 p. 100, et nombre d'obligations de bonnes sociétés n'offrant guère d'aléas rapportent environ 3 3/4 p. 100. Si ce taux moyen est de 3 1/2 à 3 3/4 p. 100, cela ne veut pas dire que tous les particuliers, même sur bons gages, puissent trouver à emprunter à ce taux. Parfois, ils sont forcés de payer 5 p. 100 ou même un peu plus, mais à cause de circonstances spéciales, ne serait-ce que l'incertitude sur la ponctualité absolue du paiement ou encore par d'autres raisons personnelles[1].

Nous ne pouvons évidemment dans le passé démêler le type moyen ou normal de l'intérêt et nous sommes obligé de nous en tenir à des renseignements assez approximatifs.

COUP-D'ŒIL HISTORIQUE SUR LES VARIATIONS DE L'INTÉRÊT. — Au temps de Solon, d'après Boeckh et également au temps de Lysias, l'intérêt aurait été de 18 p. 100. Aristote parle de 12 p. 100 et l'on retrouve le même taux cité dans deux plaidoyers, l'un d'Eschine, l'autre de Démosthènes, qualifié par ceux-ci de modéré ; le dernier, cependant, parle du taux de 10 p. 100 entre amis. L'intérêt commercial en Egypte, 146 ans avant notre ère, paraît avoir été aussi de 12 p. 100. A Rome, l'intérêt, notamment sous l'Empire, à la suite d'un grand développement de la richesse et de la sécurité des transactions, fléchit considérablement au-dessous de ce taux. D'après les

[1] Voir plus haut, page 124.

lettres de Cicéron à Atticus, un intérêt de 12 p. 100 paraissait un peu usuraire. Sous l'empereur Claude, Columelle parle de l'intérêt à 6 p. 100, et Justinien ne permettait aux *personæ illustres,* c'est-à-dire aux gens respectables, de prêter qu'à 4 p. 100 par an[1]. Ainsi, au temps de l'Empire Romain, on avait des conditions de prêt qui ne différaient pas considérablement de celles d'aujourd'hui.

Au moyen âge, les taux sont infiniment variables et aussi les degrés de sécurité; en général, les premiers sont très élevés. La loi des Wisigoths fixait le maximum de l'intérêt à 12 1/2 p. 100 pour les prêts d'argent et à 50 p. 100 pour ceux de choses fongibles. Du XIIe au XIVe siècle, on cite en France et en Angleterre, de la part des Lombards et des Juifs, le taux de 20 p. 100. Philippe IV, de France, fixe à 20 p. 100 l'intérêt maximum, et l'abaisse à 15 p. 100 pour les foires de Champagne. En Allemagne, dans le Rheingau, on trouve un archevêque s'élevant, au XIVe siècle, contre un taux d'intérêt de 60 à 70 p. 100; mais il ne faut considérer de pareils taux que comme des exceptions, correspondant aux prêts usuraires de nos jours. Les princes allemands, au XIIIe et au XIVe siècle, promettaient habituellement, dans leurs emprunts, un intérêt de 10 p. 100. La ville de Francfort, au XIVe siècle, conclut avec les Juifs différents emprunts, certains à 9 p. 100, 11 2/3 ou 13 p. 100, mais d'autres aussi à 18, 26 ou 45 p. 100; ces derniers devaient avoir été contractés dans des circonstances particulièrement pressantes et inquiétantes. Le plus bas taux de l'intérêt, à une époque donnée, est toujours plus près du taux normal ou moyen que le taux le plus élevé.

On peut admettre, d'après ce qui précède que, au moyen âge, un taux d'intérêt de 10 à 12 p. 100 était assez usuel. Roscher constate que le taux de l'intérêt a constamment baissé en Allemagne de 1300 à 1500, notamment au temps de l'émancipation des artisans.

Dans les pays ou les districts très florissants et très commer-

[1] Roscher. *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te Auflage, 470.

çants, le taux de l'intérêt était plus faible. A Vérone, en 1228, le taux légal de l'intérêt était de 12 1/2 p. 100, tandis qu'il montait à 20 p. 100 à Modène en 1270 et que, à Brescia, en 1268, il était de 10 p. 100. L'empereur Frédéric II voulut l'abaisser à 10 p. 100 à Naples, sans y parvenir. Les tables de Cibrario contiennent des relevés sur le taux de l'intérêt dans la haute Italie de 1306 à 1399 et, si l'on y voit figurer les taux de 20, 15, 14, 10 p. 100, on y trouve aussi celui de 5 1/2. Or, comme nous l'avons dit, le taux le plus bas est toujours plus près du taux normal que le taux le plus haut, parce qu'il représente l'intérêt dégagé de gros risques. Il est très vraisemblable que, dans la plupart des districts florissants du moyen âge, les particuliers très solvables devaient trouver à emprunter à des taux de 7 à 8 ou 10 p. 100.

Les tables faites avec grand soin, dans certains lieux, sur le taux de capitalisation des immeubles, ce qui donne, par voie indirecte, le taux de l'intérêt pour les placements très solides, en témoignent. Des tables de ce genre pour la ville de Bâle, place qui a toujours joui d'un commerce animé, font ressortir le revenu des immeubles comparé aux prix de vente, dans la période de 1284 à 1580, à 11 3/9 p. 100 au maximum et à 5 p. 100 au minimum. Ce taux parait avoir été, au xve siècle, le plus usuel. Jusqu'au commencement de ce siècle, on capitalisait les immeubles dans la ville de Bâle à 6 ou 7 p. 100, et en dehors de la ville entre 8 et 10 p. 100. En 1441, on déclara toutes les rentes foncières rachetables au denier 20, ce qui mettait l'intérêt de ces rentes à 5 p. 100.

A l'autre extrémité du monde germanique, dans la ville de Brême, également prospère, des tables du même genre font ressortir, en 1295, l'intérêt à 10 p. 100; au xve siècle à 6 2/3; depuis 1450 même, en général, à 5 p. 100 et en 1511 à 4 p. 100. A Augsbourg, l'intérêt habituel demandé aux placements en maisons était, en 1441 et dans les années suivantes, de 5 p. 100 et l'on se montrait content, dans le commerce, d'un profit de 7 2/3 p. 100 (*handelsgewinn*). D'après Roscher, de belles tables sur l'intérêt dans les ventes de rentes (*Schöne Tabelle*

uber den Zinsfuss bei Rentekaufen), dans toute l'Allemagne, de 1215 à 1620, en font ressortir le taux, en général, à 7 ou 10 p. 100 et presque jamais au-delà de 15 p. 100 (*fast nie uber 15 Procent*). Pour la période 1389 à 1457, les pères des conciles de Constance et de Bâle regardent comme bon marché (*billig*) un intérêt de 5 p. 100[1].

Dans toute cette période du moyen âge et pour les pays les plus florissants, on peut considérer que l'on capitalisait les placements en maisons et également les rentes foncières sur un pied de 5 à 7 ou 8 p. 100, et que l'intérêt pour les prêts variait de 6 ou 7 à 9 ou 10, allant rarement à 15 ; les opérations de prêts paraissent, d'ailleurs, avoir été rares, parce que les circonstances ne se prêtaient pas, comme de nos jours, au placement dans la production d'autrui, suivant la formule de Lassalle.

Pendant la période moderne, XVIIe et XVIIIe siècles, à la faveur du développement de l'épargne et de la sécurité, des brèches faites au vieux système des corporations et de la règlementation, grâce aussi aux besoins pécuniaires des États et à l'établissement du crédit public, les prêts de capitaux devinrent beaucoup plus abondants. Dans les pays prospères, à la fin du XVIIIe siècle, notamment en Angleterre et sur toutes les places maritimes et commerciales d'Allemagne, d'Italie, même d'Espagne, le taux de l'intérêt tomba sensiblement. Adam Smith déjà faisait remarquer qu'après avoir été au moyen âge de 10 p. 100, il avait fléchi de son temps dans les différents pays, à 6, 5, 4 et 3 p. 100[2]. Dans les parties florissantes de l'Allemagne du Nord, le taux de 3 p. 100 paraissait normal pour les placements de première sécurité, c'est ce taux qu'avait pris pour base de ses calculs la Caisse des Veuves (*Wittwen-Kasse*) des professeurs de l'Université de Göttingen. En Espagne aussi, d'après Roscher, sur la place très commerciale de Cadix, le taux de l'intérêt était tombé à la même époque à 3 p. 100.

[1] Roscher. *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te Auflage, pages 467 et 468.

[2] *Richesse des Nations*, livre II, chapitre IV.

Un écrivain hollandais, qui s'est fait auprès du public de son pays et auprès de celui de l'Allemagne, l'interprète de notre théorie et de nos prévisions sur le taux de l'intérêt, M. d'Aulnis de Bourouill, a cité des cas très curieux de l'avilissement de l'intérêt au XVIIe siècle, et surtout dans la seconde période du XVIIIe siècle[1]. Ils sont empruntés à la contrée la plus riche et la plus florissante du temps, la Hollande.

En 1671, un Hollandais, Piéter de la Court, écrivait : « C'est un grand avantage pour le commerce de la Hollande que l'argent s'y prête, même à des marchands, au taux de 3 1/2 et même de 3 p. 100 par an, sans aucune hypothèque ». M. d'Aulnis de Bourouill puise, pour la seconde partie du XVIIIe siècle, des renseignements précieux aux auteurs, comme de Pinto et S. Ricard, qui ont recueilli les cotes des effets publics sur la place d'Amsterdam, ainsi qu'au registre tenu par la maison de banque d'Utrecht Vlaer et Kol. Pinto, dans son *Traité de la Circulation et du Crédit*, constate que les obligations 2 1/2 p. 100 de la province de Hollande se tiennent au pair et même un peu au dessus. Samuel Ricard, dans son *Traité général du commerce* (Amsterdam 1781) écrit que les propriétaires d'actions de la Compagnie des Indes-Orientales, malgré les gros dividendes qu'elle distribue, ne reçoivent pas plus que l'intérêt habituel à cause de la hausse des cours, soit 2 3/4 p. 100 par an. D'après les livres de la maison de banque Vlaer et Kol, les obligations 3 p. 100 des États-Généraux cotaient 106 1/4 en janvier 1766, 105 en juillet 1770 et 107 en mars 1773. Les obligations 2 3/4 p. 100 de la province d'Utrecht se cotaient souvent dans les mêmes années à 102 p. 100 ; de même, les obligations 3 p. 100 de l'Amirauté d'Amsterdam et les 2 1/2 p. 100 du Trésor de Son Altesse. On faisait des placements sur hypothèque à 3 1/2 p. 100, sinon même un peu au dessous. Une hypothèque

[1] *Der Zinsfuss. Die Ursachen seines Sinkens und seine nächste Zukunft*, von D[r] baron d'Aulnis de Bourouill, professor an der Universität in Utrecht. Cette étude a paru dans les *Yahrbucher fur National Œkonomie und Statistik* von professor Joh. Conrad (Iena) et est la traduction d'articles publiés dans *De Economist* (hollandais) en novembre et décembre 1888.

de 7,000 florins à 3 1/2 p. 100 sur une maison d'Amsterdam fut vendue 101 1/2 le 11 mars 1776.

En Angleterre, on vit aussi l'intérêt tomber très bas au XVIIIe siècle, moins cependant qu'en Hollande. D'après l'ouvrage si précis d'Hamilton sur la dette publique britannique, le cours le plus élevé qu'ait atteint la Rente anglaise 3 p. 100, qui porta postérieurement le nom de *Consolidés,* fut celui de 107 en juin 1739.

Le taux de l'intérêt se releva considérablement dans tout le monde civilisé dans les dernières années du XVIIIe siècle et dans le premier quart du XIXe. La cause principale et la plus ostensible en fut les grandes guerres ; mais il y en eut d'autres : les inventions mécaniques et leurs applications à l'industrie, en ouvrant des champs d'emplois nouveaux, très étendus et très productifs aux capitaux, y contribuèrent[1]. C'est une des raisons qui expliquent que la Rente 3 p. 100 britannique n'ait plus atteint dans le quatrième quartier du XVIIIe siècle les très hauts cours qu'elle avait cotés sous Robert Walpole (notamment en 1739). Pendant cette seconde partie du XVIIIe siècle et bien avant la guerre contre la France, jamais l'Angleterre ne put emprunter, même en temps de paix, au-dessous de 3 p. 100, au pair ; ce fut le taux des petits emprunts de 1766, 1767, 1768. En 1784 et 1785, elle empruntait même au-dessus de 5 p. 100, grâce aux avantages accessoires accordés aux prêteurs [2] et cependant on était alors en paix (le traité de Versailles qui mit fin à la guerre de l'indépendance des États-Unis est de septembre 1783.)

Le taux de l'intérêt resta encore relativement élevé dans la Grande-Bretagne après la fin des guerres de la Révolution et du premier Empire. Les Consolidés Britanniques 3 p. 100 ne remontèrent au-dessus du pair que vers 1844 et cessèrent d'y

[1] Voir plus haut, tome Ier, page 530 (note), l'énumération de toutes les inventions et applications industrielles faites en Angleterre dans la deuxième partie du XVIIIe siècle.

[2] *Recherches sur l'origine, le progrès, le rachat, etc., de la Dette Nationale de la Grande-Bretagne*, par Robert Hamilton, traduction de J. Henri La Salle, 1817, pages 43 et 298.

atteindre de 1853 à 1882. Dans les récentes années, au contraire, non seulement les Consolidés Britanniques revinrent au pair; mais il fut possible de les convertir, en l'année 1888, en 2 3/4, qui lui-même deviendra *de plano* du 2 1/2 en 1903 et ne pourra être ultérieurement converti jusqu'en 1923[1].

Des péripéties du même genre se sont présentées pour la Rente française. Quoique les Fonds publics ne soient pas, comme il a été dit plus hant (voir pages 145-146) une mesure absolument exacte du taux de l'intérêt à un moment déterminé, ils sont, cependant, un des indices les moins trompeurs, que beaucoup d'autres confirmeraient.

Le taux de l'intérêt s'est brusquement relevé dans le monde à la fin du XVIIIe siècle et jusqu'à l'expiration des guerres du premier Empire; depuis lors, il s'est remis à fléchir jusque vers le milieu de ce siècle, mais sans revenir jamais dans cette période aux taux très bas atteints sur les places commerçantes, notamment sur celles de Hollande au XVIIIe siècle.

A partir de 1843 ou 1844, en Angleterre, et de 1852 ou 1853 sur le continent, le taux de l'intérêt s'est considérablement relevé, et non pas tant à cause de guerres assez fréquentes, mais relativement bénignes, que par d'autres circonstances que nous signalerons tout à l'heure. Enfin, vers 1867 ou 1868, quoique l'état d'insécurité de l'Europe fut alors très aigu, le taux de l'intérêt a de nouveau sensiblement fléchi; cette tendance très accentuée à la baisse a été momentanément interrompue par l'effroyable guerre de 1870-71, par l'énorme consommation de capitaux qu'elle a faite et toute celle qui a suivi pour le développement des armements. Le taux de l'intérêt s'est donc notablement relevé pendant quelques années; puis, à partir de 1875 ou 1876, la tendance à un abaissement a reparu et les esprits clairvoyants ont pu démêler qu'elle allait s'accentuer dans des proportions de plus en plus fortes; c'est ce que nous annonçions et expliquions dans notre cours

[1] Voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5e édition, tome II, page 550.

au Collège de France en 1878-79 sur la *Répartition des Richesses*, et dans le livre qui reproduisit ces leçons en 1880. Aujourd'hui, l'exactitude de nos prévisions se manifeste aux plus incrédules. A moins d'évènements extraordinaires, comme une nouvelle grande guerre, on peut annoncer que les étapes de baisse de l'intérêt vont se précipiter, qu'on reverra bientôt ces taux de 2 1/2 à 2 3/4 p. 100 qui se voyaient souvent sur les places de Hollande à la fin du XVIIIe siècle, qu'on ne s'arrêtera pas là et qu'il est possible qu'un jour, qui n'est peut-être pas très éloigné, dans vingt, trente ou quarante ans, par exemple, les placements de premier ordre ne rapportent plus que 1 1/2 à 2 p. 100, sans que l'on puisse dire encore que ce soit là le terme définitif. Déjà, au moment où nous revoyons ces lignes (août 1894), la *Rente française 3 p. 100* cote 103, se capitalisant ainsi à 2,92 p. 100 environ. Les explications qui suivent donneront les raisons de cette tendance.

LES TROIS CAUSES GÉNÉRALES QUI TENDENT A L'ABAISSEMENT DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL. — On peut aisément constater les lois, jusqu'ici très mal démêlées, qui déterminent la marche du taux de l'intérêt et en discerner l'action prochaine.

Trois grandes causes tendent à abaisser le taux de l'intérêt au fur et à mesure du développement de la civilisation :

1° *La sécurité des transactions tend à s'accroître, en même temps que les facilités de réaliser par un transfert, si besoin est, avant l'échéance, la plupart des prêts ou créances.* Cette sécurité des transactions est due non seulement à une justice plus exacte, plus impartiale et plus prompte, mais encore aux habitudes de régularité et de ponctualité qui se généralisent chez les commerçants et les industriels et qui s'étendent à toutes les autres catégories de personnes, à peu d'exceptions près. Les risques généraux, ceux qui proviennent de l'incertitude des lois, de l'arbitraire de la justice et des fréquents désordres matériels, tendent ainsi à s'atténuer. La partie de l'intérêt qui représente seulement une prime d'assurance contre les risques et que, malgré les distinctions de certains théoriciens, on peut dans la pratique assez malaisément, par-

fois, séparer de l'intérêt lui-même, doit donc dans la généralité des cas, s'amoindrir.

Nous venons de parler des conditions générales de sécurité; mais même les conditions spéciales à la personne de l'emprunteur se sont améliorées en ce sens que la plupart des prêts se font aujourd'hui pour la production et non pour la consommation, ce qui est moins dangereux.

Dans nos sociétés démocratiques, en outre, les dettes sont prises plus au sérieux que dans les sociétés aristocratiques, et l'opinion publique est moins favorable à ceux qui se jouent ou cherchent à se jouer de leurs créanciers.

Quant à la faculté de négocier les engagements de toutes sortes, sauf ceux ayant un caractère tout à fait individuel, elle est pour beaucoup dans la tendance à la réduction du taux de l'intérêt. Elle écarte le danger pour le prêteur d'être pris au dépourvu, s'il survient pour lui quelque évènement fâcheux. Nous renvoyons sur ce point aux développements donnés plus haut (pages 128 à 131). Il résulte, toutefois, de cette observation que les engagements purement personnels et malaisément transférables, comme des prêts civils individuels à longue échéance ou même certains prêts hypothécaires, là où soit les habitudes soit les exigences du fisc font qu'ils ne sont pas l'objet de transferts fréquents, profitent beaucoup moins de la baisse du taux de l'intérêt, que les engagements très facilement négociables[1]. Ils en bénéficient, néanmoins, dans une certaine mesure.

2° *Une seconde cause de tendance à la baisse du taux de l'intérêt, c'est l'augmentation incessante de l'épargne et l'apport immédiat sur le marché de presque toutes les parcelles d'épargne à peine formées.* Cette cause influe à la fois par la rapidité

[1] C'est une des raisons qui font qu'un paysan, par exemple, malgré la très grande baisse du taux de l'intérêt, a parfois plus de peine à trouver du crédit qu'autrefois. On s'écarte des prêts non négociables, et de ceux qui, sans présenter peut-être de très grands risques, au point de vue de la solvabilité finale du prêteur, offrent peu de chances de stricte ponctualité dans le paiement des intérêts et du capital.

de l'utilisation de l'épargne et par le stimulant à l'épargne.

Beaucoup d'influences morales dans les sociétés civilisées portent au développement de l'épargne ; l'éducation répand les habitudes de prévoyance et fait pénétrer le sens et le goût de l'épargne dans des couches où elle était autrefois presque inconnue. En même temps, grâce au progrès du bien-être général, à l'élévation des salaires et des petits traitements, les natures un peu énergiques et prévoyantes, dans toutes les classes de la population, peuvent plus épargner qu'autrefois.

L'idée de capitalisation qui est étrangère à certains états de sociétés devient familière à tous chez les nations civilisées. Les peuples encore barbares n'ont que l'idée, et encore parfois très restreinte, de la capitalisation isolée ou individuelle; celle de la capitalisation collective, c'est-à-dire d'une capitalisation par association, pour faire de grandes œuvres tirant leur rémunération de services rendus à un grand nombre de personnes, n'entre pas dans leur cerveau ; elle s'insinue, au contraire, dans celui de tous les membres d'une société civilisée.

Tout le mécanisme économique et financier facilite l'utilisation immédiate de l'épargne. Les occasions de placement, qui autrefois manquaient et qui contraignaient beaucoup de gens à thésauriser, s'offrent à tout venant, surtout si l'on veut se contenter d'un intérêt modique, préférable en définitive à l'absence complète d'intérêt. Les nombreuses caisses d'épargne, les caisses postales, les émissions des emprunts publics ou municipaux, les toutes petites coupures de ces titres qui descendent jusqu'à 100 francs, et parfois au-dessous, les grandes banques qui ont des succursales dans chaque localité de quelque importance, la variété des sociétés anonymes, dont quelques-unes très connues et très prospères, comme les grandes compagnies de chemins de fer, la diversité des actions et obligations, les assurances sur la vie et leurs combinaisons variées, tout cet appareil sollicite l'épargne à peine formée et exerce sur elle une influence fascinatrice.

Cette abondance croissante des épargnes qui se forment

chaque année et cet apport immédiat de ces épargnes sur le marché des capitaux tend à faire baisser l'intérêt.

3° *La cause la plus énergique de la baisse du taux de l'intérêt, c'est, toutefois, dans un état donné de connaissances techniques et d'applications industrielles ou agricoles, la diminution graduelle de productivité des capitaux formés au-delà d'une certaine limite.*

Nous nous sommes assez étendu sur ce point (voir plus haut pages 132 à 134) pour être dispensé d'y revenir. C'est dans cette observation qu'est la clef de la tendance à la baisse du taux de l'intérêt.

Si, en effet, le degré de productivité des capitaux pouvait rester toujours uniforme, quelle qu'en fût la quantité produite, il n'y aurait aucune raison pour que l'abondance des capitaux, si énorme fût-elle, amenât jamais une baisse du taux de l'intérêt. *C'est uniquement parce que, au delà d'une certaine limite, dans un état de civilisation donné, les capitaux nouvellement formés deviennent moins productifs, que l'abondance des capitaux fait baisser l'intérêt.*

Trois grandes causes générales inclinent donc le taux de l'intérêt à la baisse. Les deux premières causes tendent à amener la modération de l'intérêt qui est un bien, la troisième cause tend à produire l'avilissement des capitaux qui, comme on le verra plus loin, peut être considérée comme un mal.

LES TROIS CAUSES ANTAGONISTES QUI TENDENT A RELEVER, PAR MOMENTS LE TAUX DE L'INTÉRÊT OU A EN RALENTIR LA CHUTE. — A certains moments de l'histoire, la baisse du taux de l'intérêt est entravée ; parfois même un brusque relèvement se produit et dure un certain nombre d'années. Trois causes accidentelles peuvent exercer une influence de ce genre.

1° *La première de ces causes, qui est essentiellement bienfaisante, ce sont de très grandes découvertes ou inventions, susceptibles d'applications pratiques étendues et parfois soudaines.* C'est ce que l'on a vu pour les procédés mécaniques appliqués à l'industrie et notamment pour la vapeur. Cette cause a commencé à agir en Angleterre vers le dernier quart du XVIII°

siècle, puis elle est devenue beaucoup plus énergique à partir de 1840; sur le continent, l'action des deux éléments, l'introduction des machines dans la plupart des industries et l'application de la vapeur à la locomotion, qui avait été en quelque sorte divisée en Angleterre, s'est fait sentir simultanément, à une époque postérieure, notamment à partir de 1850.

Ces grandes découvertes ou inventions opèrent de deux manières pour entraver la baisse du taux de l'intérêt, de même pour le relever: d'un côté elles augmentent la productivité des capitaux nouvellement créés, par conséquent elles permettent de les rémunérer davantage; d'un autre côté, elles nécessitent, d'ordinaire, et immobilisent en installations, en machines, des masses considérables de capitaux, de sorte que tous ceux qui se forment pendant une série d'années, quelquefois pendant toute une génération, sont aussitôt et définitivement absorbés dans un emploi très lucratif; il y a, dans ces périodes, très peu de capitaux flottants.

Pour que les découvertes et les inventions[1] influencent le taux de l'intérêt, il faut le concours de ces deux circonstances: 1° que ces inventions ou découvertes soient éminemment productives au sens économique du mot, c'est-à-dire permettent d'accroître considérablement la satisfaction des besoins de l'homme[2]; 2° qu'elles nécessitent pour leur application une quantité très importante de capitaux.

Une invention, si merveilleuse soit-elle, celle du phonographe, par exemple, ou du téléphone, qui ne remplirait pas ces deux conditions à la fois, n'aurait pas cette action sur le marché des capitaux.

Ce ne sont pas seulement les découvertes ou inventions abstraites qui ont cette action; mais c'est l'esprit d'entreprise qui le met en œuvre. *L'esprit d'entreprise se développe, d'ailleurs, avec l'importance des découvertes ou inventions, de même*

[1] Voir sur le sens différent de ces deux mots la note de la page 160.

[2] Il faut tenir compte aussi de la loi de la *satiabilité des besoins* ou de *l'utilité décroissante* dont nous avons souvent parlé (voir tome Ier, pages 109 à 111), et parlerons encore à l'occasion de *la valeur*.

que l'idée de l'utilisation du capital croît avec l'habitude que l'on a des capitaux.

Nous renvoyons aux développemets où nous sommes entrés plus haut (voir pages 132 à 141) à ce sujet.

2° *Une seconde cause qui tend à relever le taux de l'intérêt, c'est l'émigration des capitaux, qui s'est produite, dans notre siècle, avec intensité soit vers les pays neufs soit vers les vieux pays engourdis et qu'on cherche à réveiller.*

Cette émigration des capitaux est un phénomène des plus considérables ; elle aura, sans doute, non moins d'influence dans le prochain avenir que dans le passé. Elle a plus ou moins existé à toutes les époques de l'histoire, quoiqu'on puisse concevoir qu'à un certain moment elle perdra beaucoup de son importance. Toutefois, *elle ne disparaîtra jamais complètement, parce que les différents peuples resteront toujours inégalement capitalisateurs et que les divers pays offriront toujours des facultés inégales pour l'emploi des capitaux formés.*

Dans les pays neufs et dans les vieux pays qu'on cherche à réveiller, les capitaux nés sur le sol sont naturellement peu nombreux et insuffisants à l'immensité de la tâche à accomplir. Les œuvres maîtresses de la civilisation, dans l'état donné des connaissances techniques des peuples les plus civilisés, n'étant pas encore accomplies, ni avancées dans ces contrées, les capitaux qui s'y portent peuvent obtenir une rémunération relativement ample.

L'émigration des capitaux des anciennes contrées civilisées vers ces pays neufs ou vers ces vieux pays endormis et qui se réveillent s'est pratiquée de tout temps, même dans les antiques périodes de l'histoire. Elle s'effectue de bien des façons.

Elle s'opère d'une manière continue et dans des proportions très vastes, par le crédit que les négociants des vieux pays font à leurs correspondants des pays neufs ; presque toujours il y a, pour employer l'expression courante, un énorme *crédit dans les livres* consenti par les exportateurs des vieilles contrées civilisées à leurs acheteurs des contrées loin-

taines. Il se constitue ainsi des comptes créditeurs qui ont un, quatre, cinq ou six ans de durée, pour lesquels on n'exige que le paiement des intérêts ou, de temps à autre, des acomptes sur le capital. Les commerçants des vieux pays civilisés finissent par posséder ainsi une grande partie de l'avoir de leurs correspondants : quand le compte devient trop gros, on accepte parfois en paiement des terrains, des maisons, voire même du bétail, situés dans le pays neuf.

Ces faits sont bien connus pour la période courante de l'histoire : les îles à sucre de la France et de l'Angleterre au XVIIe et au XVIIIe siècle, avec leur énorme dette relativement aux habitants des ports métropolitains, en témoignent; de même l'endettement des négociants de la République Argentine, du Brésil, de l'Australie, de l'Inde Anglaise, envers les exportateurs ou commissionnaires européens. Ce qui est plus oublié, c'est qu'une situation exactement analogue existait dans l'antiquité et au moyen âge.

La science de Roscher nous est encore ici d'un grand secours. De beaucoup de plaidoyers de Démosthènes, dit-il, il ressort qu'Athènes de son temps avançait les capitaux commerciaux (*Handels Kapitalien*) à la plus grande partie des habitants de la Méditerranée. Quelques villes coloniales, comme Phaseris, avaient alors une mauvaise réputation et passaient pour des nids de pirates à cause de leur déloyauté commerciale vis-à-vis d'Athènes. Au moyen âge et au commencement des temps modernes, les mêmes facilités de crédit se rencontrent de la part des commerçants des peuples les plus cultivés vis-à-vis de ceux des peuples moins avancés. Au temps de Colbert, d'après les Mémoires de Jean de Witt, les commerçants hollandais, dans leurs ventes de marchandises en Europe, accordaient en général douze mois de crédit. Il n'est pas nécessaire qu'un peuple soit très élevé en civilisation pour qu'il adopte cette méthode d'avances à l'étranger, il suffit qu'il soit très supérieur à tel autre peuple avec lequel il est en rapport d'affaires. Ainsi les commerçants de la Prusse au XVe siècle faisaient des crédits étendus à leurs correspondants lithuaniens ou polo-

nais. La Russie, quoique peu riche, faisait, dès 1770, du crédit aux négociants persans [1].

Telle est la forme, en quelque sorte invisible et impalpable de l'émigration des capitaux. Des modes plus apparents consistent dans la souscription à des emprunts étrangers et à des titres, actions ou obligations d'entreprises étrangères. Roscher donne encore sur l'antiquité de ces procédés, au moins en ce qui concerne le moyen âge, des exemples frappants. Les villes italiennes, notamment Gênes et Florence, furent pendant longtemps les banquiers de l'Europe septentrionale : ce rôle ensuite échut aux Hollandais. De nos jours, les prêts au monde entier se font surtout par les Anglais, puis à un moindre degré et dans des proportions encore énormes, par les Français, les Hollandais, les Belges, et plus récemment les Suisses et les Allemands.

Au XIVe siècle, la guerre qui éclata entre l'Angleterre et la France fit faire faillite aux banquiers Péruzzi et Bardi, auxquels Edouard III devait 135,000 et 184,000 marks sterling. Au XVIe et au XVIIe siècle, d'après Montanari, dans son traité *Della Moneta*, les Gênois prêtaient des sommes considérables à l'étranger au taux excessivement modéré de 2 à 3 p. 100. Le livre célèbre *la Richesse de la Hollande,* estime que les Hollandais, en 1778, possédaient en valeurs d'État étrangères, particulièrement anglaises et françaises, un capital de 1,500 millions de livres tournois. Un autre auteur, Forster, évalue pour 1781, à 800 millions de florins (1,680 millions de francs) les valeurs européennes étrangères que détenaient les Hollandais. D'après l'Annuaire néerlandais de 1789 (*N. Nederl. Iaerboek*), les intérêts des capitaux prêtés au dehors par la Hollande, sans y comprendre ceux placés en France ou en Angleterre, se seraient élevés à 50 ou 60 millions de florins (actuellement 125 ou 126 millions de francs).

Nous sommes entré dans quelques détails sur ces faits du moyen âge ou de la première partie de l'ère moderne, pour

[1] Roscher : *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, page 478.

montrer l'ancienneté et la permanence de ce courant d'émigration des capitaux des pays les plus riches et les plus économes vers ceux qui le sont moins.

On sait qu'aujourd'hui, d'après les calculs de M. Giffen, les Anglais ont pour plus de 50 milliards de francs de valeurs étrangères, et nous estimons que les Français en possèdent bien pour au moins 25 milliards.

L'émigration des capitaux se rattache aussi à l'émigration des personnes; nous ne parlons pas ici des sommes, en général faibles, qu'emporte la masse des émigrants de la dernière classe, qui quitte son pays sans esprit de retour. Nous considérons une émigration de choix, celle de certains capitalistes ou industriels qui, sans aucune intention de se dénationaliser, vont se fixer momentanément, avec les capitaux qu'ils possèdent ou qu'ils empruntent chez eux, dans un pays étranger pour tirer de ces ressources un plus grand profit. Dans tous les pays étrangers qui ne sont pas encore très avancés en prospérité, on rencontre un certain nombre de ces banquiers ou capitalistes venus du dehors.

Ce phénomène aussi est très ancien. Au moyen âge, les Lombards foisonnaient ainsi en France, en Angleterre et dans les pays voisins, y faisant valoir leurs capitaux ou ceux de certains de leurs compatriotes restés chez eux. Persécutés, notamment sous saint Louis, à cause de quelques abus peut-être, mais surtout de leurs richesses, ils furent remplacés par des Lucquois et des Florentins. Certains d'entre eux jouèrent, cependant, un grand rôle; à la fin du XIIIe siècle, par exemple, les frères Franzesi, comme marchands d'articles de luxe, prêteurs sur gages, banquiers [1], etc.

D'autres procédés plus subtils et échappant encore plus aux statistiques couvrent l'émigration des capitaux des vieux et riches pays vers les nouveaux ou les moins pourvus de ressources : ainsi l'un d'eux est *la commandite industrielle et*

[1] On trouve encore sur ce point des détails instructifs dans l'ouvrage de Roscher précédemment cité, pages 475 à 477.

agricole; elle est pratiquée à la plus haute dose par les capitalistes anglais, aujourd'hui, à l'égard de l'Australie[1]. Il s'agit là d'opérations privées qui ne figurent pas parmi les émissions. Nous avons souvent recommandé cette commandite agricole pour le développement de nos propres colonies, l'Algérie et la Tunisie[2].

Ainsi l'*émigration des capitaux s'effectue par des modes très variées, très divers, quelques-uns très subtils, et elle dépasse d'ordinaire de beaucoup, pour les très vieux et très riches pays, les chiffres que l'on pourrait tirer des statistiques fiscales ou douanières.*

On comprend que cette émigration atténue, si elle ne l'arrête pas complètement, la chute du taux de l'intérêt. Mais comme tout le monde, par timidité ou par d'autres raisons, ne consent pas à exporter ses capitaux ; comme, d'autre part, dans les principaux pays neufs ou vieux pays engourdis, les capitaux importés finissent par devenir considérables et que les œuvres maîtresses de la civilisation à effectuer y deviennent plus rares, ou comme enfin la sécurité et la loyauté y font défaut, il ressort de ces diverses circonstances que l'émigration des capitaux modère plutôt la baisse du taux de l'intérêt qu'elle ne la prévient complètement.

3° LA TROISIÈME CAUSE QUI, DE TEMPS A AUTRE, FAIT OBSTACLE A L'AMOINDRISSEMENT DE L'INTÉRÊT OU MÊME QUI EN RELÈVE LE TAUX MOMENTANÉMENT, CE SONT LES GUERRES ET LES BOULEVERSEMENTS SOCIAUX. — Il est inutile de nous étendre à ce sujet. Les guerres de longue durée, comme celle de Cent-Ans en France et celle de Trente-Ans en Allemagne, ont prodigieusement fait reculer chacun de ces pays. De grandes guerres nationales, comme celles qui se font dans cette fin de siècle,

[1] Lors de la grande crise des banques australiennes en 1892, il fut constaté que ces établissements avaient pour plus d'un milliard et demi de francs de dépôt à un intérêt de 4 1/2 à 6 p. 100, provenant, la plupart, de la métropole. Voir dans le tome III de cet ouvrage les chapitres consacrés au crédit et aux banques.

[2] Consulter nos ouvrages *l'Algérie et la Tunisie*, ainsi que notre *Colonisation chez les Peuples Modernes*, 4e édition.

malgré leur brièveté, détruisent aussi beaucoup de capitaux et en empêchent de naître. La guerre de 1870-71 pour la France, celle de 1877 pour la Russie, en fournissent la preuve. L'épargne devient très rare pendant une de ces guerres qui appellent sous les armes toute la partie valide de la nation; elle ne parvient pas à compenser toutes les déperditions de capitaux publics et privés. Beaucoup de gens épuisent leurs réserves ; beaucoup de richesses sont compromises ou détruites. On peut évaluer à un recul d'une bonne demi-douzaine d'années l'effet pour la France de la guerre de 1870-71. Au lendemain de la guerre et pendant tout ce temps, les capitaux nouveaux, au moins chez le peuple vaincu, sont employés à réparer les réserves, à reconstituer les capitaux détruits, y compris le matériel d'armement, quand la guerre n'aboutit pas à une réconciliation, qui est très rare. Si une grande guerre européenne éclatait entre la France et l'Allemagne, il est à craindre que les effets n'en fussent encore plus terribles et plus prolongés.

Néanmoins, les effets d'une guerre sont passagers et à moins que la guerre ne sévisse pendant une période de trente ou quarante années sans interruption en quelque sorte, on se remet de ses pertes. La plupart des capitaux, notamment ceux sous la forme d'installations et d'outillages, sous la première surtout, ne sont qu'effleurés par une guerre qui ne se prolonge pas indéfiniment[1].

RÉSULTAT DU CONFLIT ENTRE LES CAUSES TENDANT A DÉPRIMER ET CELLES TENDANT A RELEVER LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — *A tout considérer, trois causes générales agissant avec une sorte de continuité, interrompue seulement par intervalles, tendent à déprimer l'intérêt des capitaux. Trois autres causes, qui sont plutôt accidentelles et temporaires ou qui, du moins, perdent de leur intensité, viennent enrayer de temps en temps cette baisse, ou même faire hausser momentanément l'intérêt. Mais le résultat de*

[1] Voir plus haut (tome 1er, pages 258-262), l'explication que nous donnons de la facilité relative de réparation des désastres d'une guerre et la réfutation de la thèse soutenue à ce sujet par Stuart Mill.

tous ces mouvements, c'est la tendance normale à une diminution graduelle du taux de l'intérêt des capitaux.

Nous parlons, bien entendu, de notre état de civilisation, et il est concevable qu'à un certain moment cette baisse pourra avoir un terme ; autrement, on arriverait à la nullité de l'intérêt, ce qui est impossible, *puisque l'absence d'intérêt enlèverait tout motif, autre qu'un motif sentimental, aux opérations de prêts.*

Mais, en l'absence de grandes guerres ou de bouleversements et de menées socialistes effrayant les capitaux, les empêchant de se produire ou de se montrer, on peut prévoir, comme nous l'annonçons depuis seize ans, que le taux de l'intérêt baissera bientôt pour les placements de premier ordre à 2 1/2 p. 100, puis à 2 p. 100 et peut-être au-dessous. Que l'on arrivât à ce taux avant l'expiration d'un quart de siècle, il n'y aurait rien d'étonnant. On ne pourrait, non plus, éprouver de surprise si ultérieurement, dans un demi-siècle ou un siècle, le taux de l'intérêt, pour les placements de tout à fait premier ordre, c'est-à-dire à la fois d'une complète sécurité et d'une grande facilité de négociation, s'avilissait à 1 1/2, 1 1/4, peut-être même à 1 p. 100.

Pour éviter que, avec le temps, il en fût ainsi, il faudrait qu'il se produisit des inventions ayant la même étendue d'applications, exigeant proportionnellement à la richesse acquise autant de capitaux, et transformant aussi profondément, aussi soudainement et aussi heureusement la production que ce fut le cas pour l'utilisation de la force de la vapeur dans les deuxième et troisième quarts de ce siècle.

La baisse du taux de l'intérêt ne sera limitée que par le découragement qui pourrait s'emparer de l'épargnant et du possesseur de capitaux, et qui détournerait le premier d'augmenter ses épargnes et le second de se dessaisir. L'intérêt est, en effet, la récompense de l'abstinence et du dessaisissement. L'épargne et le placement des capitaux devenant moins avantageux, on sera moins disposé à créer des capitaux nouveaux et moins enclin à les confier à autrui. On en fera

moins et on en gardera une plus forte proportion par devers soi improductive : ce sera sans doute, dans l'avenir, le plus grand frein à la chute progressive de l'intérêt. *Beaucoup de personnes donneront aussi la préférence, pour une partie de leur avoir du moins, aux capitaux de jouissance sur les capitaux productifs.* Comme dans les pays d'Orient, comme dans l'Europe du moyen âge, on se complaira davantage à accumuler les bijoux, la vaisselle précieuse, les meubles rares, les objets d'art de toutes sortes. Tous les capitaux de jouissance qui constituent une richesse réelle, qu'on peut réaliser, souvent sans perte, en cas de nécessité, et qui procurent de l'agrément à l'existence, se développeront d'autant plus que les capitaux productifs fourniront un intérêt moins élevé. Nous avions prévu cette tendance dans notre *Essai sur la Répartition des richesses,* il y a seize ans [1]; elle s'est manifestée depuis lors avec une grande intensité. On a vu le goût des bijoux, des « bibelots », des objets d'art, se répandre, les prix de ces derniers prodigieusement augmenter, phénomène que nous avions annoncé comme une des conséquences naturelles de la baisse du taux de l'intérêt; l'exactitude de cette prévision vient encore à l'appui de notre thèse que la science économique donne à celui qui la possède bien le don de prévoir.

Le célèbre économiste allemand Roscher, qui a connu et sainement apprécié notre théorie sur le taux de l'intérêt [2], citant notre prévision que dans un délai de vingt-cinq à cinquante ans (à partir de 1880) le taux de l'intérêt pour les placements de première sécurité tomberait dans l'Europe Occidentale au taux de 1 1/2 à 2 p. 100, se demandait si, avec un taux aussi bas, la continuation de l'accroissement des capitaux serait encore possible. Nous n'avons aucun doute qu'elle ne le soit dans ces conditions. Avant que le renouvellement presque

[1] Consulter particulièrement, dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, le chapitre XIII, pages 341-348.

[2] Voir Roscher : *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, pages 471, 481, 482.

soudain des moyens de production dans ce siècle et l'essor des sociétés anonymes et des emprunts d'États n'eussent ouvert aux épargnants un champ d'emploi prodigieusement accru et singulièrement fécondé, la classe moyenne plaçait ses épargnes en achats de terres qui, toute déduction faite pour impôts, réparations, perte des fermages, ne produisaient guère, au taux élevé où l'on avait porté les immeubles, que 2 1/2 et parfois 2 1/4 ou 2 p. 100 bien nets. D'autre part, une foule de paysans économisaient en entassant des pièces d'or et d'argent, parfois pour des sommes de 10,000, 20,000, 50,000 francs, sans en tirer aucun intérêt. Le taux de 1 1/2 à 2 p. 100 pour les placements de toute première sécurité et facilité de négociation, comportant à côté de ceux-ci des placements plus aléatoires à 2 1/2, 3, 3 1/2 p. 100 ou davantage, suscitera encore suffisamment d'épargnes.

Beaucoup d'hommes ont l'instinct de prévoyance si développé qu'ils épargneraient même sans espoir de revenu pour leurs épargnes. *La baisse du taux de l'intérêt influera encore moins sur l'épargne à proprement parler, quoiqu'il soit naturel qu'elle l'affecte, que sur le dessaisissement et le placement, c'est-à-dire le prêt :* elle poussera plus à la thésaurisation, non pas uniquement sous la forme primitive d'enfouissement de monnaies d'or ou d'argent, mais sous celle plus raffinée de développement des capitaux de jouissance.

LA BAISSE DU TAUX DE L'INTÉRÊT EST-ELLE UN BIEN OU UN MAL? — EERREUR GRAVE DE TURGOT. — On pourrait beaucoup discuter sur ce point : cette baisse a des avantages et des inconvénients, les uns et les autres considérables. Jusqu'à un certain point de la baisse, les premiers dépassent de beaucoup les seconds. Il est clair qu'il vaut mieux avoir l'intérêt à 3 ou 4 p. 100 qu'à 8 ou 10; la société s'en trouve dans des conditions meilleures. Il est beaucoup moins certain qu'un taux d'intérêt de 1 à 1 1/2 p. 100, s'il venait à se généraliser, fût plus avantageux à la société prise dans son ensemble qu'un taux d'intérêt de 3 à 4 p. 100.

La plupart des économistes, jusqu'à ces temps récents, n'ont

guère vu et prôné que les heureux résultats de la baisse du taux de l'intérêt; ils n'en ont pas discerné les mauvais effets lorsqu'elle devient excessive.

N'ayant pas compris la règle générale déterminant le taux de l'intérêt chez les peuples civilisés, à savoir la productivité moyenne des nouveaux capitaux créés ou des capitaux disponibles, ils se sont parfois mépris de la manière la plus grossière sur les causes et les effets de cette baisse. Parmi ces fausses conceptions, la plus grave est celle de Turgot. On connaît sa magnifique et décevante image : « On peut le re-
« garder (le taux de l'intérêt), dit-il, comme une espèce de
« niveau au-dessous duquel tout travail, toute culture, toute
« industrie, tout commerce cessent. C'est comme une mer ré-
« pandue sur une vaste contrée. Les sommets des montagnes
« s'élèvent au-dessus des eaux et forment des îles fertiles et
« cultivées. Si cette mer vient à s'écouler, à mesure qu'elle
« descend, les terrains en pente, puis les plaines et les vallons
« paraissent et se couvrent de productions de toute espèce. Il
« suffit que l'eau monte ou baisse d'un pied pour inonder ou
« pour rendre à la culture des plages immenses. C'est l'abon-
« dance des capitaux qui anime toutes les entreprises et le bas
« intérêt de l'argent est, tout à la fois, l'effet et l'indice de
« l'abondance des capitaux. »

Il est manifeste que Turgot a confondu ici l'effet avec la cause, ou que, du moins, parmi les trois principales causes de la baisse du taux de l'intérêt, décrites plus haut (pages 154 à 157), il n'a entrevu que les deux bienfaisantes et qu'il a négligé, qu'il n'a pas découvert la troisième qui est essentiellement malfaisante. Si le taux de l'intérêt baisse, ce n'est pas seulement que les capitaux deviennent de plus en plus abondants et que la sécurité des transactions augmente, c'est que les emplois productifs se font de plus en plus rares, c'est que, dans un état donné des connaissances techniques, la nature après avoir subi certaines transformations est plus rebelle à en supporter d'autres, c'est que, au-delà d'une certaine limite, et à moins que les grandes inventions se succèdent d'une

façon ininterrompue les unes aux autres, le surcroît de capital et le surcroît de travail deviennent moins féconds.

Certes, jamais il ne manquera d'utiles entreprises dans un vieux pays comme l'Angleterre ou la France, mais après des siècles d'activité et après quarante à cinquante années qui auront plus fait que cinq ou six siècles, ces entreprises nouvelles, en l'absence de récente grande invention, peuvent être moins productives que les anciennes. *Toutes les périodes de l'histoire ne sont pas également inventives et également actives; la grande baisse du taux de l'intérêt vient, en partie, d'une diminution d'invention et d'activité* [1].

Nous nous sommes efforcé de distinguer la *baisse du taux de l'intérêt et l'avilissement de ce taux*. La distinction peut paraître artificielle; elle repose, cependant, sur une observation sérieuse : *Nous appelons baisse du taux de l'intérêt celle qui provient de l'abondance des capitaux produits et de l'accroissement des conditions générales de sécurité, deux causes qui font que les capitaux s'offrent en plus grandes quantités aux emprunteurs : nous appelons avilissement de l'intérêt la dépréciation du taux qui provient de ce que les emplois des nouveaux capitaux formés deviennent de moins en moins nombreux ou de moins en moins productifs et que ces capitaux sont de moins en moins recherchés; la demande, du moins la demande de la part d'emprunteurs capables et compétents, s'en restreint.*

Or, si *la baisse du taux de l'intérêt, due aux deux premières causes, est un bien, l'avilissement de l'intérêt, dû à la dernière, est un mal.*

Quelques personnes croient que la baisse du taux de l'intérêt est un stimulant parce qu'elle contraint les personnes riches

[1] On entrevoit certainement bien des œuvres qui seraient utiles : des desséchements de marais par exemple, des régularisations de cours d'eau, des réservoirs en montagnes, des reboisements, etc. Mais pourquoi ces œuvres ne rapportent-elles qu'un intérêt très minime? Parce que la productivité en est beaucoup moindre que celle de nombre d'autres œuvres, telles que la construction des grands réseaux de chemins de fer et les premières entreprises d'éclairage au gaz ou les adductions d'eaux dans les centres populeux, etc.

à faire valoir elles-mêmes leurs capitaux. Il est certain que, avec un taux d'intérêt de 1 à 1 1/2 p. 100, il sera plus difficile de vivre sur le revenu d'une fortune acquise : de ce côté, le nombre des oisifs pourrait dans une certaine mesure diminuer. D'autre part, il ne faut pas oublier que, grâce à la division du travail et à la séparation des professions, un grand nombre de personnes qui créent aujourd'hui des capitaux sont dans l'impossibilité de les faire valoir elles-mêmes. On ne peut contester, non plus, que de très grands efforts peuvent être découragés par l'amoindrissement de la récompense, celle-ci aujourd'hui ne consistant pas seulement dans le capital formé, mais aussi dans l'intérêt qu'il donne.

L'avilissement de l'intérêt rend très difficile la formation de fortunes nouvelles ; elle entrave singulièrement les combinaisons d'assurances sur la vie ou de pensions de retraite ; elle fait qu'il est plus difficile à un ouvrier ou à un employé de préparer le repos de sa vieillesse et l'aisance de sa femme et de ses enfants. Avec un taux d'intérêt de 1 1/4 à 1 1/2 ou 2 p. 100, il faudra épargner infiniment plus, pour se constituer la même rente, qu'avec un taux d'intérêt de 3 1/2, 4 ou 5 p. 100. Comme il y a toujours une partie improductive dans la vie de l'homme, la vieillesse, il en résulte que l'ouvrier devra s'imposer un beaucoup plus grand sacrifice pendant sa période productive, s'il ne veut pas se trouver au dépourvu pendant la période stérile. Ainsi, par une singulière conséquence, *l'avilissement du taux de l'intérêt équivaut, pour l'ouvrier prévoyant, à une baisse des salaires, puisqu'il faut prélever davantage sur ceux-ci pour assurer sa vieillesse ou pour garantir, en cas de mort du chef, l'aisance de la famille.* Quand l'État, c'est-à-dire l'ensemble de la nation, prendrait à sa charge les pensions de retraite de tous les habitants ou d'une partie d'entre eux, les conséquences que nous venons de décrire ne disparaîtraient pas ; la charge resterait toujours plus lourde, puisque toutes les sommes mises de côté pour assurer ce fonds de retraites rapporteraient moins ; il faudrait donc que le pré-

lèvement sur la production annuelle fut plus considérable[1].

On voit combien se trompait Turgot. *En définitive, l'avilissement de l'intérêt conduit à l'état stationnaire, au ralentissement de l'activité individuelle et sociale, à une dépression des classes moyennes, au resserrement des perspectives de la classe ouvrière, à la réduction générale de la vitalité économique, à l'amoindrissement de l'épargne, à l'augmentation des consommations de luxe, à l'accroissement des dépenses de l'Etat, et de ces entreprises présomptueuses et désordonnées qui se couvrent du nom de socialisme d'Etat.*

La baisse du taux de l'intérêt tend à amener une diminution de l'inégalité des conditions ; mais on sait que ce n'est pas un bien sans mélange.

Cette baisse a des effets très curieux et jusqu'ici mal observés sur les rapports et les changements de valeur des différentes natures de biens et sur les relations des différentes classes de la société ; nous renvoyons à notre *Essai sur la répartition des richesses et la tendance à une moindre inégalité des conditions*, où nous avons traité tous ces sujets avec de grands détails.

DES RÈGLES FINANCIÈRES QUE LA TENDANCE DE L'INTÉRÊT A LA BAISSE IMPOSE AUX ÉTATS, AUX SOCIÉTÉS ET AUX PARTICULIERS. PERTES ET MÊME DÉSASTRES QUI PEUVENT RÉSULTER DE LA MÉCONNAISSANCE DE CES RÈGLES. — Nous ne croyons pas que l'économie politique soit une science purement abstraite d'où ne découlent avec clarté aucuns principes de conduite pour les Etats et les particuliers. Or, la tendance de l'intérêt à la baisse suggère certaines règles pratiques auxquelles les uns et les autres doivent se conformer, s'ils ne veulent pas subir de graves préjudices.

[1] *L'avilissement de l'intérêt qui déjoue toutes les combinaisons d'assurances peut avoir cet effet de transformer complètement celles-ci.* Il y a deux systèmes d'assurance sur les accidents et d'assurance sur la vie ; l'un est le système dit de « la couverture et de l'accumulation », l'autre est le système dit de « la répartition » ; ce dernier prendra plus de faveur, mais il est beaucoup plus onéreux. Voir dans les *Notices et Comptes rendus de l'Office du Travail*, fascicule II (1892), la comparaison des résultats financiers de l'assurance contre les accidents en Allemagne et en Autriche.

La principale de ces règles, c'est que les Etats et les sociétés financières doivent toujours, ou du moins autant que possible, quand ils empruntent, émettre leurs emprunts au pair ou très près du pair et ne pas stipuler, pour ces emprunts, une durée trop longue, ou se réserver le droit de remboursement après un laps de temps de moyenne étendue, dix, douze ou quinze ans au plus [1]. De cette façon les Etats et les sociétés financières peuvent profiter des baisses successives du taux de l'intérêt pour effectuer ces opérations que l'on appelle conversions de dettes.

Nous avons, il y a déjà près de vingt ans, au début de cette ère de baisse de l'intérêt, consacré de nombreux développements à ces principes dans notre *Traité de la Science des finances,* dont la première édition date de 1877. Nous y signalions l'imprudente conduite de l'Angleterre qui, à la fin du dernier siècle et au commencement de celui-ci, a contracté la plupart de ses emprunts en 3 p. 100 très au-dessous du pair, c'est-à-dire du prix auquel le remboursement peut être imposé. Nous condamnions des pratiques analogues en France et dans différents autres pays [2].

Nous soutenions cette thèse que *les États doivent emprunter exactement comme les particuliers, au pair,* c'est-à-dire sans se grever d'une somme remboursable supérieure à la somme qu'ils ont effectivement reçue.

Les sociétés financières sont tenues, par des règles de prudence et de prévoyance, de s'assujettir à la même règle. De

[1] On sait que nos rentes perpétuelles sont, d'après le Code français, toujours remboursables, par conséquent convertibles, la conversion d'une dette consistant dans l'option offerte au créancier entre le remboursement et une réduction d'intérêt. Quelquefois, il est vrai, d'autres modalités se lient aux conversions de dettes publiques. Voir sur ce point notre *Traité de la Science des Finances*, 5e édition, tome II, pages 473 à 512.

[2] Voir notre *Traité de la Science des Finances*, tome II, livre II, chapitres 6 et 10. Dès le début de notre journal l'*Économiste français*, qui fut créé en 1873, nous conseillâmes, quasi chaque semaine, aux capitalistes de préférer parmi les fonds français, comme parmi les fonds des autres pays, ceux constitués en rente 3 p. 100 ou 2 1/2 p. 100, s'il s'en trouvait, à ceux constitués en 4 ou 5 p. 100.

grands et colossaux établissements s'exposent à un véritable désastre par l'émission d'emprunts très au-dessous du pair. C'est ce qui menace notamment beaucoup d'institutions de crédit foncier et, entre autres, le célèbre Crédit Foncier de France. Cette grande société a émis, en 1883, alors que le taux de l'intérêt s'était relevé à la suite d'une crise financière, un emprunt de 543 millions de francs effectifs en obligations 3 p. 100, nominalement de 500 francs, émises au taux de 330 fr., remboursables par tirages périodiques en 98 ans. Déduction faite des frais d'émission et d'un prélèvement pour doter les provisions et les réserves, le taux de l'emprunt ressort à 4.95 p. 100. Deux ans après, en 1885, le taux de l'intérêt s'étant légèrement atténué, mais étant encore élevé, le même établissement a émis un emprunt de 435 millions de francs effectifs, en obligations 3 p. 100 à loterie, dont le pair était de 500 francs, remboursables par tirages au sort en 95 ans, et qui ont été placées au cours de 435 francs. Déduction faite des frais d'émission et des prélèvements pour mettre aux provisions ou réserves, le taux de revient de l'emprunt relativement au produit net encaissé est de 4.30 p. 100. Ainsi, le Crédit Foncier de France s'est chargé pour près d'un siècle d'emprunts qui, dans la pratique, ne seront pas, de très longtemps du moins, susceptibles de conversions, et qui lui coûtent 4.95 à 4.30 p. 100 d'intérêt. Le taux de l'intérêt ayant beaucoup fléchi depuis lors et continuant à fléchir, les emprunteurs du Crédit Foncier lui remboursent peu à peu les prêts onéreux pour eux qu'ils avaient contracté autrefois[1], et le Crédit Foncier ne peut plus faire de prêts nouveaux qu'à un taux d'intérêt très au-dessous du taux d'intérêt qu'il paie pour ses emprunts de 1883 et même de 1885. Cette société est donc exposée à perdre des sommes croissantes sur ce milliard qu'elle a emprunté si imprudemment à un taux élevé et loin du pair. Comme elle ne retrouve qu'une très faible compensation sur les opérations qu'elle

[1] Le remboursement par anticipation est toujours permis aux emprunteurs moyennant l'indemnité, très faible et une fois payée, de 1/2 p. 100 du capital emprunté.

fait avec les fonds d'autres emprunts contractés dans des conditions moins défavorables, elle court de grands dangers. Non seulement, les dividendes de ses actionnaires ont chance de fléchir de plus en plus ; mais, si le taux de l'intérêt continue à s'affaisser, ce qui est vraisemblable, et que dans huit ou dix ans, le Crédit Foncier ne puisse plus faire de prêts qu'à un taux de 3 1/4 ou de 3 p. 100, par exemple, il ne pourra plus continuer de fonctionner dans les conditions présentes ; il ne recueillera plus les sommes nécessaires pour faire face aux intérêts de ses emprunts et il sera obligé de liquider par anticipation. A moins d'évènements exceptionnels, comme une grande guerre, une crise sociale profonde, ou de nouvelles inventions modifiant et perfectionnant la production, ainsi que l'a fait, il y a cinquante ans, la vapeur, il est fort à craindre que le Crédit Foncier ne puisse échapper à cette destinée.

Beaucoup d'autres établissements de crédit foncier ont commis la même faute, mais, semble-t-il, dans de moindres proportions. Nous relevons comme étant dans ce cas le Crédit Foncier Canadien, le Crédit Foncier Égyptien, la Banque centrale du Crédit Foncier de Russie[1] ; tous ces établissements ont eu le tort d'émettre des emprunts très au-dessous du pair et pour une très longue durée ; le taux de l'intérêt étant venu à s'abaisser depuis ces émissions, ils sont exposés à des remboursements anticipés qu'ils ne pourraient compenser par des prêts nouveaux, à des conditions d'intérêts identiques. Comme les pays où opèrent ces sociétés sont, toutefois, pauvres en capitaux, que la baisse du taux de l'intérêt s'y fera sentir moins rapidement et que la durée de leurs emprunts est moindre que celle des emprunts du Crédit Foncier de France, le danger pour eux a moins de gravité que pour ce dernier établissement.

Des sociétés, quelles qu'elles soient, ne doivent emprunter qu'au pair ou aux environs immédiats du pair. Même nos Compagnies du chemin de fer en France, en émettant des

[1] Cette dernière vient de liquider par anticipation (1894) avec le concours du gouvernement russe.

obligations 3 p. 100, remboursables, en près d'un siècle, à 500 francs dont une partie ne fut placée qu'aux environs de 300 francs, parfois même au dessous, dans la période de 1855 à 1865 ou dans celle de 1871 à 1875, et dont le reste fut écoulé entre 350 et 400 francs et plus récemment entre 400 et 450, ont commis une grande faute. Si elles eussent émis des obligations au pair et aux environs du pair, en leur allouant, suivant les périodes, un intérêt de 5 à 5 1/2 p. 100 et de 4 à 4 3/4, et de 3 1/2 à 4, elles auraient pu effectuer toutes sortes de conversions successives qui eussent réduit leurs charges et celles de l'État, le garant de plusieurs d'entre elles; profitant de cet allégement d'intérêts elles eussent pu abaisser davantage leurs tarifs et perfectionner leurs services, tout en gardant peut-être un boni pour leurs actionnaires.

Cette théorie de l'avantage des conversions, de la probabilité de réduction des charges des emprunts, si on se réservait la faculté de les rembourser, nous l'avions exposée en 1877 dans la première édition de la *Science des Finances;* en 1881 dans la première édition de notre *Essai sur la Répartition des Richesses*; on voit de quelle utilité pourrait être la théorie aux hommes pratiques et aux sociétés s'ils n'avaient pas le sot parti pris d'affecter de la toujours dédaigner.

Si la vraie théorie de l'intérêt conseille de ne jamais emprunter fort au-dessous du pair, elle conseille aussi de ne pas s'interdire la faculté de remboursement pendant des périodes trop étendues; car c'est une façon encore de se priver du bénéfice éventuel que la baisse du taux de l'intérêt peut apporter à l'emprunteur. On peut, sans doute, aliéner cette faculté de remboursement pour un temps limité, dix, quinze, au maximum vingt ans; mais c'est une singulière imprudence que de l'aliéner pour une durée plus longue. Ce n'est pas seulement un préjudice modéré qu'on peut ainsi se porter; *on peut encore, par cette voie, s'exposer à des difficultés très graves, peut-être inextricables.*

Nous prendrons, pour exemple de cette faute, la méthode suivie par certaines compagnies de chemins de fer américains.

Ces compagnies en général empruntent au pair ou aux environs du pair, en quoi elle font bien ; mais la plupart empruntent pour des périodes énormes, en aliénant le droit de remboursement par anticipation ; c'est très imprévoyant. Nous relevons, par exemple, dans des cotes des obligations des Chemins de fer américains les faits suivants qui concernent des Compagnies prospères et considérées comme bien administrées : la Compagnie de l'Illinois Central a des obligations 4 p. 100 qui ne sont remboursables qu'en 1952, la Chesapeake and Ohio, des obligations 3 p. 100 remboursables seulement en 1939 ; les obligations 4 p. 100 de la Saint-Paul-Minneapolis-Manitoba ne sont remboursables qu'en 1940 ; les 5 p. 100 Central of New-Jersey ne le sont qu'en 1987 ; les 4 p. 100 Chicago Milwaukee qu'en 1989 ; les 4 1/2 Baltimore and Ohio South-West qu'en 1990 ; les 5 p. 100 Norfolk and Western qu'en 1990 aussi. Ainsi, plusieurs de ces grandes sociétés américaines sont liées pour près d'un siècle à des emprunts contractés à des taux relativement élevés 4, 4 1/2 et 5 p. 100. Si la baisse du taux de l'intérêt actuel s'accentue et que l'on puisse trouver à emprunter dans quinze ou vingt ans à 2 1/2 ou 2, 3, 4 p. 100, dans trente ou quarante ans à 2 ou 2 1/4 p. 100, qu'arrivera-t-il ? Des sociétés nouvelles pourront établir des lignes concurrentes à celles de ces sociétés anciennes et elles n'auront à payer qu'un intérêt de moitié ou d'un tiers inférieur à celui auquel seront encore attachées pour très longtemps leurs rivales. Il peut résulter de cette situation que les compagnies anciennes ayant commis cette imprudence d'aliéner leur droit de remboursement pendant une période de trois quarts de siècle ou d'un siècle, tombent dans de graves difficultés, peut-être même dans l'insolvabilité ; mais, à coup sûr, leurs actionnaires doivent en pâtir.

Les Sociétés financières devraient toujours se réserver cette faculté de remboursement, sans s'astreindre à ce remboursement effectif, pour chaque période d'au plus vingt-cinq années, parce que, dans ce laps d'un quart de siècle, les changements de taux de l'intérêt peuvent être très notables.

D'autre part, c'est une imprudence que de stipuler, pour un gros emprunt, une date tout à fait précise de remboursement; il peut arriver, en effet, qu'elle coïncide avec une période de crise financière, ou de guerre, ou de grand renchérissement des capitaux par l'élargissement soudain des emplois qui leur sont offerts. Pour un emprunt de longue durée, il convient d'abord de se réserver toujours la faculté de rembourser par anticipation au bout d'un certain nombre d'années, dix, quinze, vingt, ou au maximum vingt-cinq ans, ensuite de ne s'astreindre au remboursement que dans une période de quelque longueur, dix, quinze ou vingt ans, d'émettre, par exemple, des bons ou obligations remboursables au choix de l'emprunteur entre la vingtième et la trentième année depuis l'émission, ou entre la quarantième et la cinquantième; l'embarras et le danger seront évités si l'on se réserve la faculté de remboursement par anticipation, à chaque instant, à partir d'une certaine date et que l'on n'attende pas le moment où le remboursement devra être obligatoirement effectué, mais qu'on commence à le faire partiellement une dizaine d'années avant cette date inflexible, ou que l'on renouvelle l'engagement dix ans auparavant, ou qu'on se mette à s'assurer longtemps d'avance les concours nécessaires pour le remboursement [1].

Nous venons d'indiquer les règles de conduite que doivent observer les États et les Sociétés qui empruntent; d'autre part, les particuliers qui placent leurs fonds, dans cette période où le taux de l'intérêt a tendance à baisser, doivent, toutes cir-

[1] Les États-Unis d'Amérique, dans leurs emprunts contractés à la fin et au lendemain de la guerre de sécession, ont trouvé une bonne formule : ainsi l'emprunt dit 5-20 (1865-1885) en 6 p. 100, l'emprunt également 5-20 (1867-1887), en 6 p. 100, l'emprunt 5-20 (1868-1888), encore en 6 p. 100, l'emprunt 10-40 (1874-1904), en 5 p. 100; ces termes veulent dire que les premiers de ces emprunts étaient remboursables cinq ans au moins et vingt ans au plus et que le dernier était remboursable dix ans au moins et quarante ans au plus à partir de l'émission, au choix du gouvernement. On pourrait tout aussi bien émettre des emprunts 25-50 ou 30-60, c'est-à-dire remboursables vingt-cinq ou trente ans au moins et cinquante ou soixante ans au plus depuis l'émission. (Voir notre *Traité de la Science des Finances*, tome II, pages 325 à 328.)

constances de sécurité et de négociabilité restant égales, rechercher les placements en un taux d'intérêt nominalement peu élevé et étant au-dessous du pair, de même que les titres qui ne peuvent être remboursés qu'au bout d'un très long temps; ils ne doivent pas hésiter à préférer les placements dans ces conditions, dussent-ils sacrifier quelque chose sur le taux de l'intérêt actuel. Telle est la règle que nous donnons depuis vingt ans dans notre journal l'*Économiste Français*.

En résumé, ces questions de l'intérêt, de ses variations et de la tendance qui les domine, ont été et sont encore souvent tout aussi peu comprises par les États, les Sociétés et les hommes dits pratiques que par la plupart des théoriciens. Il importe, cependant aux uns et aux autres de les bien connaître.

DE L'INTERVENTION DU LÉGISLATEUR DANS LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — L'INTÉRÊT LÉGAL. — Le législateur a souvent eu la prétention d'intervenir dans le taux de l'intérêt. Ainsi que nous l'avons dit plus haut, l'intérêt du capital a eu, pendant des siècles, à soutenir une lutte contre les puissances légales et contre les puissances morales; son triomphe témoigne de l'inéluctable force des lois naturelles.

S'il est chimérique de le prohiber par la loi, il ne l'est pas moins de lui vouloir fixer un maximum. Dans beaucoup de pays, le législateur a défendu ou défend encore de prêter au-dessus de 5 p. 100 ou de 6 p. 100, fixant le premier de ces taux, par exemple, comme maximum en matière civile, et le second en matière commerciale. Ces prescriptions ont toujours été l'objet de fréquentes violations : il est nombre de cas, en effet, où diverses circonstances, soit la pénurie des capitaux, soit l'étendue des risques, soit les grandes chances de productivité et la très haute utilité du prêt, peuvent justifier des taux plus élevés.

Il est remarquable, d'ailleurs, que les taux *maxima* d'intérêt fixés par les lois sont, de temps à autre, dépassés, parfois d'une façon considérable, non pas seulement d'une façon occulte, mais publiquement et impunément, par les Banques, les grandes sociétés, l'État lui-même; la Banque de France

et celle d'Angleterre ont dû, à diverses époques, élever le taux de leurs escomptes à 7, 8, 9, ou même 10 p. 100; et bien loin d'être nuisibles, ces taux énormes, dans certaines circonstances, rendaient de grands services et rétablissaient vite une situation qui était profondément ébranlée. Les grandes sociétés, comme les meilleures compagnies de chemins de fer, ont emprunté, à bien des moments, à 5 1/4 ou 5 1/2 p. 100, parfois aux environs de 6, en dissimulant le taux réel de l'intérêt par l'émission de titres à un taux d'intérêt nominalement peu élevé, mais émis très au-dessous du pair, et avec l'avantage surérogatoire de fortes primes d'amortissement. Mieux eût valu emprunter simplement au taux de 5 1/2 ou de 6 p. 100 au pair. Enfin l'État lui-même a souvent violé ses propres lois dans ses emprunts : le baron Louis émit, au lendemain du premier empire, des obligations 8 p. 100, et en 1871 et 1872, on plaça pour 5 milliards d'emprunt en 5 p. 100 au cours de 82,50 et 84,50. Mieux eût valu, certes, émettre du 6 p. 100 ou même du 6 1/2 p. 100 au pair. Dans bien d'autres cas, d'ailleurs, l'État français emprunta à un taux plus élevé que 5 p. 100.

Comme on ne peut forcer les gens à prêter, il faut bien, si l'on veut se procurer des fonds, proposer aux capitalistes des conditions qui, vu les circonstances, les déterminent à se dessaisir de leurs épargnes[1]. L'État, non pas seulement l'État français, mais tous les États[2], par l'élévation de l'intérêt de

[1] Sur l'impraticabilité des emprunts forcés de la part des États et leur très faible productivité, voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5e édition, tome II, pages 283 à 286.

[2] Le gouvernement britannique, pendant la guerre contre la République et l'Empire, a emprunté plusieurs fois à un taux d'intérêt dépassant 5 p. 100 : ainsi, en 1796, il donnait à ses prêteurs 104 et 105 livres de capital de fonds 5 p. 100 pour chaque 100 livres versées; dans la même année, il consolidait 13,029,399 liv. sterl. de billets de la marine et de l'échiquier en fonds 3, 4 et 5 p. 100, au gré des porteurs, et la charge de ces fonds nouveaux ressortait à 703,185 livres, c'est-à-dire approximativement 5,40 p. 100 de la somme ainsi consolidée. (Robert Hamilton, *Recherches sur l'origine et les progrès de la Dette Nationale*, traduction La Salle, 1817, page 49). On trouverait dans cet ouvrage bien d'autres cas semblables. Il ne faut pas oublier que l'on sortait alors d'une période où le taux de l'intérêt était très bas (voir plus haut page 152). Aujourd'hui même, aucun

certains de leurs emprunts, ont fourni la preuve que le maximum du taux de l'intérêt est défavorable à l'emprunteur ; il le prive, en fait, de la faculté d'emprunter, ou il le force à passer par des subterfuges qui sont à la fois pour lui dangereux et onéreux.

Dans les moments où les capitaux sont très rares et très demandés, par un concours quelconque de circonstances, d'autre part quand il s'agit d'entreprises aventurées et pouvant rapporter de très gros bénéfices, le prêteur peut légitimement demander un intérêt de plus de 4 à 5 p. 100, parce qu'il court alors des risques considérables de pertes ou que l'emprunteur a devant lui des chances notables de gain. C'est ce qui advient quand on prête soit à un inventeur, soit à une société le représentant, quand l'applicabilité ou le succès de l'invention n'est pas encore complètement démontrée.

L'élasticité du taux de l'intérêt, sans aucun maximum légal, est la condition la plus propre à la propagation rapide du progrès et au développement de l'activité sociale.

Cela ne veut pas dire que l'État ne puisse punir l'usure et que les tribunaux ne doivent pas déclarer nulles les conventions qui en sont entachées. Mais l'usure ne consiste pas dans le taux de l'intérêt ; elle réside en des manœuvres dolosives, en un abus de la naïveté ou de la faiblesse de certaines catégories de personnes; les cas d'usure caractérisés, nets, précis, ne prêtant à aucune équivoque, peuvent être annulés soit pour dol de la part du prêteur, soit pour défaut réel de consentement de la part de l'emprunteur. Quoique ces contrats usuraires soient moralement très répréhensibles et dans certains cas annulables ou même punissables, les tribunaux doivent se montrer circonspects en pareille matière ; ce n'est qu'alors que le dol est manifeste ou que la faiblesse d'esprit et de caractère de l'emprunteur est évidente qu'on peut prononcer la nullité de la transaction et à plus forte raison

État ne peut être assuré que s'il se présentait des circonstances très critiques, comme une grande guerre, il trouvât à emprunter au-dessous de 5 1/2 ou 6 p. 100, sinon davantage.

appliquer des peines. Autrement, on risquerait de porter une atteinte à la sécurité des contrats.

Il peut arriver que la loi ait à protéger quelques catégories d'individus, comme, dans les colonies les races inférieures, en les mettant à couvert contre les exploitations des usuriers de profession. Dans nos possessions d'Afrique (Algérie et Tunisie notamment), les Arabes se trouvent soudain en contact avec des Européens, dont beaucoup sont de moralité inférieure; ils n'ont plus, en outre, vis-à-vis des Juifs indigènes, rusés, âpres et dépourvus de scrupules, l'ancienne protection que leur assurait la justice du cadi; dans ce cas, il peut être humain et politique d'accorder à cette population insouciante et imprévoyante, du moins pendant une période de quelque étendue, des garanties particulières. On pourrait lui concéder le régime du *Homestead* qui, appliqué dans certains districts anglo-saxons, rend insaisissables le champ, le toit, les quelques instruments de travail et têtes de bétail du petit propriétaire. Mais ce sont là des précautions exceptionnelles qui peuvent s'appliquer à des peuples enfants, alors que leur éducation économique est à ses débuts; il y aurait beaucoup plus d'inconvénients que d'avantages à les généraliser.

Si la loi ne doit fixer aucun maximum au taux de l'intérêt, il convient, au contraire, qu'elle détermine l'intérêt légal qui court de plein droit à la suite de condamnations judiciaires. Quand un tribunal reconnaît que telle personne est débitrice de telle autre par suite de certains actes et que les circonstances ou le défaut d'accord des volontés n'ont pas permis de déterminer préalablement le taux de l'intérêt, c'est au tribunal qu'il convient de l'édicter. De même, quand une personne a été condamnée en première instance à une restitution et que l'arrêt a été confirmé par des juridictions successives, il peut s'être écoulé un long intervalle entre le jour où la dette a été contractée et celui où elle sera payée; il faut alors aussi qu'un taux d'intérêt soit édicté par les juges. Mais il serait imprudent de ne fixer à ceux-ci aucune règle. Il est bon que la

loi détermine le taux de l'intérêt qu'ils doivent appliquer. Elle doit le fixer conformément aux usages qui prévalent dans les transactions ordinaires, en se gardant de toute exagération dans un sens ou dans l'autre. Elle doit aussi le réviser quand le taux de l'intérêt a sensiblement changé. Roscher fait remarquer que, dès 1655, les Hollandais ont abaissé de 5 à 4 p. 100 le taux de l'intérêt légal, celui qui court de plein droit à la suite des condamnations judiciaires ou quand une personne a été reconnue débitrice d'une autre sans conventions préalables.

En France, on en est encore au taux de 5 p. 100, qui est trop élevé pour les circonstances présentes et qui devrait être abaissé tout au moins à 4 p. 100, sinon bientôt même à 3 1/2.

La détermination de cet intérêt légal n'est nullement une infraction à la règle que l'État ne doit pas fixer de maximum à l'intérêt.

Le rôle qui convient à l'État en pareille matière, c'est de se conformer à la nature des choses. Il doit éviter de favoriser soit le prêteur, soit l'emprunteur. En France, dans une foule de circonstances, l'État a accordé des avantages indûs à certaines catégories de prêteurs. Pendant très longtemps il s'est refusé à convertir ses dettes publiques quand cette conversion lui eût été très facile et très profitable[1]. Il a maintenu pendant des années pour les déposants aux Caisses d'épargne ou à la Caisse nationale des retraites un taux d'intérêt qui dépassait sensiblement celui que procurait le placement des sommes versées par les déposants. Ce sont là des fautes à bien des points de vue; d'un côté, comme pour la Caisse des retraites, on charge les contribuables, dont beaucoup sont peu fortunés, au profit de catégories de personnes qui jouissent de plus d'aisance que nombre d'entre eux. D'un autre côté, et c'est le préjudice le plus grave, *on entretient ainsi dans le public des préjugés au sujet de l'intérêt du capital, de sa nature, de ses causes et de son avenir.*

[1] Voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5e édition, tome II, pages 498 à 500.

CHAPITRE IX

LE PROFIT DE L'ENTREPRENEUR. — LES CAUSES ET LES ÉLÉMENTS DE CE PROFIT. — ERREURS PRESQUE GÉNÉRALES A CE SUJET

La théorie exacte du profit de l'entrepreneur a été jusqu'ici mal dégagée par la généralité des économistes.
Origine commerciale de l'entreprise.
La théorie anglaise et la théorie allemande du profit : en quoi elles sont insuffisantes.
Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont le résultat de la supériorité de leurs combinaisons propres sur celles de l'ensemble de leurs concurrents, et de la diminution qu'ils obtiennent sur leur prix de revient, ou d'une amélioration de qualité pour le même prix de revient.
Les bénéfices exceptionnels de ces entrepreneurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société. Ils sont, pour celle-ci, le point de départ de toute une série de gains nouveaux.
Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur.
Tendance à la baisse des profits moyens.

LA THÉORIE EXACTE DU PROFIT DE L'ENTREPRENEUR A ÉTÉ, JUSQU'ICI, MAL DÉGAGÉE PAR LA GÉNÉRALITÉ DES ÉCONOMISTES. ORIGINE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE. — Si la plupart des économistes ont beaucoup erré au sujet de l'intérêt du capital, des causes qui en amènent l'élévation ou l'abaissement, des conséquences mêmes de cette hausse ou de cette baisse, ils ne se sont pas moins fréquemment trompés sur la nature exacte du profit de l'entrepreneur, ou du moins ils n'ont eu à ce sujet que des conceptions vagues ou confuses.

La vraie théorie du profit est encore à faire.

Avant de l'exposer, rappelons ce qu'est l'entrepreneur d'industrie.

La fonction de l'entrepreneur d'industrie, de commerce ou de culture est, de toutes les fonctions de l'économie sociale, la plus élevée. C'est une profession libre qu'aucune disposition légale n'entrave. Chacun y entre, suivant les moyens d'action qu'il a pu acquérir ou la confiance qu'il a su inspirer, chacun s'y classe suivant ses aptitudes. *L'entrepreneur est l'âme de la production; il en a la responsabilité totale et définitive : tout le résultat lui en incombe en gain ou en perte matérielle, en honneur ou en honte.* Le mot de honte peut être ici prononcé : car l'échec de l'entrepreneur amène parfois son insolvabilité, et celle-ci la faillite, à laquelle les législateurs de la plupart des pays ont attaché des conséquences qui portent atteinte à la considération personnelle et à l'usage de certains droits.

Aux débuts de l'organisation économique, la production, dans des exploitations restreintes, d'objets destinés pour la plus grande partie à la consommation directe du producteur, la moindre partie seulement devant servir à des échanges, était la règle. Presque tout le monde était ainsi entrepreneur des objets dont il avait besoin. On avait ce / que les Allemands ont nommé le petit producteur autonome ou ce qu'ils ont appelé encore la *selbstproduction* et la *selbstconsommation*. Peu à peu, se forment des entreprises plus vastes, d'abord temporaires, en vue d'opérations plus étendues ou combinées; ces entreprises se faisaient soit sous la forme unitaire : un seul homme rémunérant, suivant des clauses convenues, tous les concours divers dont il avait besoin et assumant la responsabilité du résultat net de l'entreprise au-delà ou en deça de ces rémunérations, soit sous la forme d'associations, de sociétés coopératives, comme nous dirions aujourd'hui. Les caravanes, pour faire le commerce avec des pays lointains, furent un de ces organismes d'entreprises temporaires et primitives. La plupart étaient des sortes de sociétés coopératives temporaires. Nous pouvons citer des exemples anciens et actuels de ces groupements primitifs en vue d'entreprises déterminées et limitées comme temps : d'abord les caravanes des Arabes de la Mecque pendant la jeunesse de Mahomet. Sir William Muir nous

en a conté l'histoire et l'organisation ; elles se rendaient pendant l'automne dans l'Yemen et l'Abyssinie, et au printemps en Syrie.

« Toute la cité de la Mecque, dit sir William Muir, était « consacrée au commerce. Pendant que les marchands prin- « cipaux risquaient de grosses sommes dans ces expéditions, « presque chaque citoyen qui pouvait épargner un *dinar* ou « deux (on estime que le dinar représentait un poids de métal « équivalant à 15 où 16 francs) y plaçait ce petit capital. Une « caravane était ordinairement sous la conduite d'un seul ou « deux des hommes principaux qui possédaient le gros bloc « des marchandises ; mais moyennant la cession de la moitié « du profit, ces chefs se chargeaient aussi des petites pacotilles « (*ventures*) à titre de commissions dont il rendaient compte « au retour. Il arrivait ainsi que, dans quelques-unes des plus « grandes caravanes, presque chaque citoyen de la Mecque, « homme et femme, ayant quelques moyens à sa disposition, « possédait une part, si petite fût-elle, et quand une de ces « caravanes était menacée, toute la cité était dans les alar- « mes[1]. » Le même auteur nous apprend que l'exportation annuelle de la Mecque était évaluée à 250,000 dinars, ce qui correspondrait à environ 3,750,000 francs.

Un autre exemple de ces entreprises constituées pour un objet temporaire, ce sont les caravanes qui se perpétuent encore entre les populations du Tell Algérien ou des ports africains de la Méditerranée et les habitants soit des oasis du Sahara, soit du Soudan. Le commandant, depuis général, Colonieu a laissé une relation détaillée d'une de ces caravanes annuelles formées par les tribus du cercle de Géryville (Algérie), pour faire les achats de dattes au Gourara et au Touat, et y vendre par contre des moutons, du beurre, du blé, de l'orge, des fèves et de la laine. Le commandant Colonieu s'était joint en 1860 à cette caravane gigantesque, qui comprenait 15,000 à 16,000 moutons, 9,000 à 10,000 chameaux,

[1] *The life of Mahomet, from original sources*, by sir William Muir, new edition, London 1878, page 213.

2,200 hommes à pied, 1,400 femmes ou enfants, et 220 cavaliers, y compris cent formant un goum, c'est-à-dire une escorte professionnelle. Le récit des opérations de cette caravane est très curieux ; nous l'avons déjà mentionné dans le premier tome de cet ouvrage et nous aurons à y revenir en parlant de l'échange et de ses procédés successifs [1].

En 1892, un membre de la Société de Géographie de Paris qui s'était rendu à Tripoli au-devant du commandant Monteil, à son retour de son grand voyage d'exploration du Sénégal à la Méditerranée par le Soudan, décrivait aussi sommairement une caravane qu'il avait vue prête à partir pour le lac Tchad : un grand noir qui servait de chef, disait-il, et qui avait déjà conduit un nombre notable de caravanes de ce genre passait pour y avoir gagné une fortune de 150,000 francs.

C'est par les opérations commerciales, beaucoup plutôt que par les opérations industrielles ou agricoles, qu'a commencé l'entreprise, telle que nous la concevons, et elle eut souvent, à l'origine, la forme coopérative. Il est assez intéressant de noter que les associations coopératives, sur lesquelles tant de personnes fondent de vastes espérances, se trouvent au début des premières opérations économiques ayant quelque ampleur et exigeant des combinaisons un peu étendues.

Nous avons montré nous-même, dans notre ouvrage sur la

[1] *Voyage au Touat (Gourara et Aouguerout)*, 1860, par le commandant Colonieu, reproduit dans les *Nouvelles Géographiques* du 6 février 1892.

Nous avons dit dans le premier volume de cet ouvrage (voir pages 344-49), que l'observation de l'organisme économique des peuples primitifs ou à demi-barbares, avec lesquels les Européens sont actuellement en contact fréquent, apporte de nombreuses lumières sur l'évolution économique des sociétés. Ajoutons, à ce propos, que Le Play, qui le premier dans ses *Ouvriers Européens* a consacré des monographies minutieuses à l'étude de familles appartenant à ces civilisations, paraît encore inconnu, ce qui est regrettable, d'un grand nombre d'économistes étrangers, même les plus érudits. Ainsi, dans sa récente et intéressante *Histoire de l'Économie Politique*, le professeur Ingram, de l'Université de Dublin, qui énumère et apprécie une foule d'écrivains, dont beaucoup dépourvus d'originalité, ne mentionne seulement pas le nom de Le Play ; c'est là une singulière lacune, car Le Play a ouvert à l'observation un monde nouveau. Se reporter au premier volume de cet ouvrage (page 93).

Colonisation chez les Peuples modernes, que la célèbre grande Compagnie des Indes Hollandaises, constituée en 1602, eût à son origine, une sorte de caractère coopératif : elle fut plutôt un syndicat de commerçants, gardant chacun leurs affaires individuelles, qu'une société anonyme à proprement parler. Elle ne prit ce dernier caractère qu'un peu plus tard [1].

Ainsi *la coopération semble avoir été le premier balbutiement de l'entreprise ayant quelque ampleur.*

Peu à peu, l'organe naturel de l'entreprise, c'est-à-dire l'entrepreneur, s'est dégagé, en vertu de la loi de nature qui veut que les fonctions se séparent, se précisent et se fixent, au fur et à mesure du développement et du perfectionnement de l'organisme. *L'extension des besoins, des moyens de les satisfaire, de la division du travail, la régularité et la permanence de certaines opérations primitivement temporaires et accidentelles, l'inégalité d'intelligence, d'énergie et de ressources parmi les hommes firent peu à peu émerger l'entrepreneur du groupe rudimentaire de la coopération.*

De la sphère commerciale où il se tint d'abord cantonné, l'entrepreneur finit par envahir la sphère industrielle et la sphère agricole.

Nous n'avons pas à étudier ici ce *processus,* ni à nous étendre davantage sur le rôle de l'entrepreneur. Nous renvoyons, sur ce point, à une partie antérieure de cet ouvrage (voir tome Ier, pages 296-316). Recherchons en quoi consiste sa rémunération qui prend dans la langue économique le nom de *profit,* et que dans la langue vulgaire on appelle aussi bénéfice.

LA THÉORIE ANGLAISE ET LA THÉORIE ALLEMANDE DU PROFIT : EN QUOI ELLES SONT INSUFFISANTES. — ÉLÉMENTS DIVERS DU PROFIT. — Sur la nature et les éléments du profit de l'entrepreneur, il s'est produit deux théories différentes et incomplètes, dont l'une a cours surtout en Angleterre et l'autre surtout en Allemagne. La théorie anglaise confond l'entrepreneur avec le capitaliste, le profit de l'un avec l'intérêt de l'autre. On y parle

[1] Voir notre *Colonisation chez les peuples modernes,* 4e édition, page 67.

couramment des profits du capital, ce qui est une expression très inexacte. La théorie allemande confond, en général, l'entrepreneur avec une sorte de maître ouvrier ou de fonctionnaire, le profit avec le salaire de direction; elle a créé le terme *Unternehmerlohn,* le salaire de l'entrepreneur.

Ces deux théories, si elles ne sont pas radicalement fausses, sont très insuffisantes, singulièrement incomplètes; la première, l'anglaise, est encore plus fautive que la seconde, l'allemande.

On a vu dans les chapitres précédents ce qu'est l'intérêt du capital; c'est un élément tout à fait différent du profit de l'entrepreneur. L'intérêt du capital, c'est-à-dire la rémunération que l'on paie à un prêteur, pour l'usage de la somme empruntée, est à un même moment, pour des entreprises présentant des risques égaux, à peu près uniformes dans un même pays. Elle ne varie qu'infiniment peu au même instant : à peine pourrait-on y constater des différences d'un dixième, rarement d'un cinquième, dans des conditions à peu près analogues de sécurité.

Le profit de l'entrepreneur, au contraire, est excessivement variable dans un même temps, dans un même lieu, dans une même industrie. Il est double, triple, quadruple, vingtuple pour l'un de ce qu'il est pour l'autre; pour certains même, et non en nombre insignifiant, il n'existe pas et se transforme en perte. Il est manifeste que la personne de l'entrepreneur a une grande influence sur l'étendue du profit, tandis que la personne du prêteur n'influe que très peu ou pas du tout sur le taux de l'intérêt.

L'intérêt du capital est une relation de chose à chose, déterminée abstraction faite en quelque sorte des personnes. Le profit est une relation de personne à chose, la personne, c'est-à-dire ses qualités diverses, y joue un rôle prédominant.

Autant l'intérêt apparaît, dans un lieu déterminé et pour une période de moyenne étendue, comme presque uniforme, sinon comme absolument constant et stable, ne subissant que es fluctuations lentes et graduelles, en ce qui concerne, du moins,

les capitaux prêtés à long terme[1]; autant le profit de l'entrepreneur se montre variable, agité, individuel[2].

Quant à la théorie qui ne voit dans le profit de l'entrepreneur qu'une sorte de salaire plus élevé que celui de l'ouvrier, elle est moins radicalement fausse, mais très incomplète.

Il est exact que, dans le profit de l'entrepreneur, entre comme premier élément la récompense de sa peine. Voici un homme qui, dans la généralité des cas, travaille autant, quoique autrement, qu'un ouvrier. Il devine, pressent, mesure les besoins de la société, il combine et rassemble tous les éléments de la production, il surveille la fabrication, il cherche les commandes ou le placement des articles produits. Son travail physique est parfois considérable en déplacements, voyages, recherches; son travail intellectuel a, chez les bons entrepreneurs, une intensité et une constance dont rien n'approche. Il a le cerveau toujours rempli du succès de son entreprise; il en est, en quelque sorte, obsédé. Tandis que l'ouvrier, après sa journée de huit, neuf ou dix heures, et tout le temps des jours fériés, a l'esprit libre et peut ne plus songer qu'à son ménage, à ses affections ou à ses dictractions, la pensée de ses engagements et le soin de ses combinaisons industrielles ou commerciales n'abandonnent, pour ainsi dire, jamais l'entrepreneur. Ils l'assiègent la nuit, ils se représentent à lui le jour à ses heures de loisir.

Certes, un pareil travail, aussi varié, aussi prolongé, aussi ininterrompu même, vaut bien un salaire et le mot de salaire de direction *(Unternehmerlohn)* paraît, au premier abord, assez ingénieusement trouvé pour désigner la rémunération perçue

[1] Voir plus haut, pages 116 à 132, la façon diverse dont est affecté l'intérêt pour les prêts à court terme et ceux à long terme.

[2] Un auteur anglais, écrivain original, M. Mallock, dans un livre publié en 1894, s'est efforcé de démontrer que la part directrice, le rôle dominateur dans la production, appartient beaucoup moins au capital qu'à l'élément qu'il appelle *ability*, la capacité. En réalité la théorie de M. Mallock est l'abandon des idées de l'ancienne école anglaise sur les profits du capital, pour les idées de l'école française.

par l'entrepreneur. Cependant, l'expression n'est que partiellement exacte. *Le salaire,* comme on le verra plus loin, *est une rémunération définie, précise, limitée, connue d'avance, irrévocablement acquise, pour un travail défini, précis, limité, connu d'avance et définitivement achevé. Or, cette peine en quelque sorte indéfinie, immesurable, ce concours illimité, cette responsabilité complète de l'entrepreneur, ne rentrent pas dans ces conditions; ils les dépassent de beaucoup.* Autre chose est le concours fourni par un directeur à gages qui, ne supportant pas, d'une manière illimitée, la responsabilité du résultat de l'entreprise, a de bien moindres soucis et jouit de beaucoup plus de liberté d'esprit. La différence est tellement grande entre l'entrepreneur et un directeur d'exploitation que, pour stimuler ce dernier et obtenir de lui tout le parti que comportent ses facultés, on est obligé, en général, de ne pas s'en tenir à lui allouer un salaire, un traitement, mais encore de l'intéresser aux bénéfices de l'entreprise, c'est-à-dire de le transformer, à un certain point de vue, partiellement en entrepreneur; même dans ce cas, le directeur de l'exploitation diffère de l'entrepreneur proprement dit; tout intéressé qu'il devienne aux bénéfices de l'entreprise, il n'en a pas la responsabilité complète, notamment sous le rapport des pertes et des conséquences possibles des pertes, la faillite, par exemple.

Le rôle de l'entrepreneur excède donc singulièrement celui d'un directeur, même intéressé aux bénéfices. Il entre, néanmoins, dans la rémunération d'un entrepreneur une récompense ou un traitement analogue à la récompense et au traitement moyen que la même personne pourrait gagner normalement si elle était simple directeur d'exploitation. Un homme établira toujours une comparaison entre ce qu'il pourra vraisemblablement gagner comme entrepreneur et ce qu'il gagnerait comme directeur, s'il a les facultés et se trouve dans les conditions requises pour une place de ce genre. Si ses émoluments probables comme entrepreneur ne lui paraissent pas devoir dépasser, même notablement, le traitement qu'il pourrait obtenir comme directeur dans une exploitation similaire, il

préférera vraisemblablement ce dernier poste quoiqu'il soit plus dépendant. On comprend donc qu'un certain nombre d'industriels et de commerçants, quand ils établissent leurs comptes, s'allouent, pour préciser les idées et mieux analyser les résultats, un traitement fictif, 6,000 francs, 8,000, 10,000 ou 12,000 francs par an, sommes qu'ils pourraient vraisemblablement gagner s'ils se faisaient employés ou directeurs d'usines; dans ce mode de comptabilité, on ne regarde avec raison comme profit réel que ce qui, dans les gains annuels de l'entrepreneur, déduction faite de l'intérêt normal du capital engagé, dépasse ce salaire et ce traitement de direction; mais il doit être entendu que c'est là seulement un des éléments partiels d'analyse et d'appréciation de ce que sont les bénéfices. A côté de cet élément, l'équivalent de ce que l'entrepreneur gagnerait comme directeur, il y a un élément d'une toute autre nature qui joue le rôle de beaucoup principal dans les bénéfices ou profits, surtout dans les grands profits ou les grands bénéfices.

La théorie qui assimile l'entrepreneur à un chef ouvrier, à un directeur ou à un ingénieur, ses bénéfices à un salaire de direction, a fait éclore quelques observations dont certaines sont exactes, au moins partiellement. On a fait remarquer que ce salaire de direction des entrepreneurs est affecté par certaines des causes qui affectent le salaire des ouvriers en général; on signale ainsi diverses influences qui s'exercent en commun sur les salaires des ouvriers et sur les bénéfices de la généralité des entreprises : 1° la concurrence des entrepreneurs entre eux a une incontestable action sur la moyenne des bénéfices; cette concurrence est déterminée en grande partie par la rareté ou la fréquence des aptitudes personnelles, soit morales, soit techniques pour la direction des entreprises, et notamment de telle ou telle entreprise; elle l'est aussi par l'abondance des capitaux, par leur degré de dissémination, par l'état du crédit et la possibilité aux hommes d'une certaine intelligence et moralité en même temps que d'une certaine préparation professionnelle, de se faire prêter des capitaux par

par l'entrepreneur. Cependant, l'expression n'est que partiellement exacte. *Le salaire,* comme on le verra plus loin, *est une rémunération définie, précise, limitée, connue d'avance, irrévocablement acquise, pour un travail défini, précis, limité, connu d'avance et définitivement achevé. Or, cette peine en quelque sorte indéfinie, immesurable, ce concours illimité, cette responsabilité complète de l'entrepreneur, ne rentrent pas dans ces conditions; ils les dépassent de beaucoup.* Autre chose est le concours fourni par un directeur à gages qui, ne supportant pas, d'une manière illimitée, la responsabilité du résultat de l'entreprise, a de bien moindres soucis et jouit de beaucoup plus de liberté d'esprit. La différence est tellement grande entre l'entrepreneur et un directeur d'exploitation que, pour stimuler ce dernier et obtenir de lui tout le parti que comportent ses facultés, on est obligé, en général, de ne pas s'en tenir à lui allouer un salaire, un traitement, mais encore de l'intéresser aux bénéfices de l'entreprise, c'est-à-dire de le transformer, à un certain point de vue, partiellement en entrepreneur; même dans ce cas, le directeur de l'exploitation diffère de l'entrepreneur proprement dit; tout intéressé qu'il devienne aux bénéfices de l'entreprise, il n'en a pas la responsabilité complète, notamment sous le rapport des pertes et des conséquences possibles des pertes, la faillite, par exemple.

Le rôle de l'entrepreneur excède donc singulièrement celui d'un directeur, même intéressé aux bénéfices. Il entre, néanmoins, dans la rémunération d'un entrepreneur une récompense ou un traitement analogue à la récompense et au traitement moyen que la même personne pourrait gagner normalement si elle était simple directeur d'exploitation. Un homme établira toujours une comparaison entre ce qu'il pourra vraisemblablement gagner comme entrepreneur et ce qu'il gagnerait comme directeur, s'il a les facultés et se trouve dans les conditions requises pour une place de ce genre. Si ses émoluments probables comme entrepreneur ne lui paraissent pas devoir dépasser, même notablement, le traitement qu'il pourrait obtenir comme directeur dans une exploitation similaire, il

préférera vraisemblablement ce dernier poste quoiqu'il soit plus dépendant. On comprend donc qu'un certain nombre d'industriels et de commerçants, quand ils établissent leurs comptes, s'allouent, pour préciser les idées et mieux analyser les résultats, un traitement fictif, 6,000 francs, 8,000, 10,000 ou 12,000 francs par an, sommes qu'ils pourraient vraisemblament gagner s'ils se faisaient employés ou directeurs d'usines; dans ce mode de comptabilité, on ne regarde avec raison comme profit réel que ce qui, dans les gains annuels de l'entrepreneur, déduction faite de l'intérêt normal du capital engage, dépasse ce salaire et ce traitement de direction; mais il doit être entendu que c'est là seulement un des éléments partiels d'analyse et d'appréciation de ce que sont les bénéfices. A côté de cet élément, l'équivalent de ce que l'entrepreneur gagnerait comme directeur, il y a un élément d'une toute autre nature qui joue le rôle de beaucoup principal dans les bénéfices ou profits, surtout dans les grands profits ou les grands bénéfices.

La théorie qui assimile l'entrepreneur à un chef ouvrier, à un directeur ou à un ingénieur, ses bénéfices à un salaire de direction, a fait éclore quelques observations dont certaines sont exactes, au moins partiellement. On a fait remarquer que ce salaire de direction des entrepreneurs est affecté par certaines des causes qui affectent le salaire des ouvriers en général; on signale ainsi diverses influences qui s'exercent en commun sur les salaires des ouvriers et sur les bénéfices de la généralité des entreprises : 1° la concurrence des entrepreneurs entre eux a une incontestable action sur la moyenne des bénéfices; cette concurrence est déterminée en grande partie par la rareté ou la fréquence des aptitudes personnelles, soit morales, soit techniques pour la direction des entreprises, et notamment de telle ou telle entreprise; elle l'est aussi par l'abondance des capitaux, par leur degré de dissémination, par l'état du crédit et la possibilité aux hommes d'une certaine intelligence et moralité en même temps que d'une certaine préparation professionnelle, de se faire prêter des capitaux par

autrui, quand ils en manquent eux-mêmes [1]. Dans un pays où tout le monde a reçu une instruction assez développée, où les capitaux sont très répandus, le crédit très facile, la concurrence entre les entrepreneurs sera très vive; les bénéfices auront une tendance à y être moins élevés que dans un pays où peu de personnes ont une instruction suffisante, un apprentissage professionnel théorique ou pratique assez développé, pour se faire commerçants ou industriels et où ceux, d'ailleurs, qui ne possèdent pas des capitaux rencontreraient beaucoup de difficultés à s'en faire avancer. En dehors des facultés strictement personnelles, il faut tenir compte des facultés ethniques qui varient beaucoup d'un peuple à un autre. Roscher s'est beaucoup étendu à leur description [2].

2° Les risques des entreprises accroîtront les profits moyens des entrepreneurs, de même que les risques d'un travail accroissent les salaires moyens d'un ouvrier. Personne ne se soucie d'être en proie au sentiment pénible d'un risque perpétuel et considérable. Il est possible peut-être que la bonne opinion qu'ont la plupart des hommes, non seulement de leur capacité, mais de leur « chance », comme on dit, atténue, dans une certaine mesure, cet excédent des profits moyens dans les industries à gros risques sur les profits moyens des industries à risques ordinaires. Il n'en demeure pas moins vrai que, de cette circonstance et de la précédente, se combinant avec un élément qui sera exposé plus loin, il résulte que dans les industries anciennes, très répandues, très connues, se prêtant peu aux nouveautés et n'offrant qu'une dose moyenne d'aléas, les profits

[1] Dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses*, nous sommes entré dans des développements à ce sujet (pages 300 à 307), et avons démontré que la moyenne des bénéfices industriels a et doit avoir une tendance à la baisse. Nous devons dire, cependant, qu'au moment où nous écrivions cet *Essai*, nous n'étions pas encore arrivé à formuler d'une façon aussi nette qu'on le verra plus loin les éléments des profits industriels; c'est seulement dans la quatrième édition de notre *Essai sur la Répartition des Richesses*, que nous avons introduit notre théorie nouvelle, d'une incontestable et très importante vérité à notre sens, sur l'élément principal des grands profits de certains entrepreneurs.

[2] Voir Roscher *Nationalökonomie*, page 505.

des entrepreneurs auront une tendance à être peu élevés; c'est ce qui arrive pour la filature de coton et même pour les hauts-fourneaux en Angleterre. Les profits pourront, au contraire, être très élevés, parfois énormes, dans les industries nouvelles et peu connues, pour les hommes qui s'y engagent avec habileté, compétence et dans des circonstances favorables.

3° Le désagrément soit physique, soit moral de certaines industries, sera compensé par une élévation plus grande des profits, ainsi que, dans le même cas, cette compensation se produit aussi pour les salaires. Il est clair, par exemple, que les entreprises de vidanges, de balayage, toutes celles qui entraîneraient des inconvénients mondains ou sociaux, à plus forte raison une déchéance morale, ne seront exécutées qu'autant qu'elles offriront des profits un peu plus amples que les industries plus élégantes ou mieux posées dans le monde.

Toutes ces remarques sont exactes, dans une très large mesure du moins. Il n'en est pas moins vrai que le mot de salaire de direction n'est pas le mot propre qui convienne à la rémunération de l'entrepreneur. Outre les différences que nous avons signalées plus haut, il y a encore celle-ci qui est essentielle: un salaire est une rétribution définitivement acquise, une fois le travail fourni; un traitement est dans le même cas. Chaque semaine ou chaque mois, le salaire ou le traitement de l'ouvrier ou de l'employé lui appartient, sans qu'aucune circonstance postérieure puisse annuler son droit. En cas de faillite même, dans la plupart des pays, les salaires et les traitements des ouvriers et des employés sont privilégiés par rapport aux autres créances. Il en est tout autrement de ces bénéfices de l'entrepreneur que certaines personnes assimilent à un salaire de direction : ce prétendu salaire n'est jamais irrévocable, il n'apparaît comme légalement acquis qu'à l'expiration de l'exercice annuel, si les comptes de l'inventaire se soldent en bénéfices, c'est-à-dire en excédent de l'ensemble des recettes sur l'ensemble des dépenses. Si l'inventaire annuel, au contraire, le compte définitif de toutes les recettes et de

toutes les dépenses de l'année, fait ressortir un excédent des dépenses sur les recettes, alors l'entrepreneur a perdu toute sa peine pendant tous les mois écoulés ; il n'a droit à rien ; s'il s'est fait une allocation mensuelle, il doit la rapporter, ou s'il ne la rapporte pas, c'est aux dépens de son capital qui se trouvera ébréché d'autant. Il aura travaillé sans résultat pour lui-même ; les employés, auront gagné leur vie ; lui, n'aura pas gagné la sienne.

Il ne peut donc pas être question là d'un salaire de direction à proprement parler, mais tout au plus d'une indemnité de direction, suspendue aux résultats de l'entreprise et toujours révocable. Bien plus, en effet, même les bénéfices des années antérieures, tant que l'entrepreneur continue ses entreprises, ne sont pas à l'abri ; ils demeurent responsables, s'ils n'ont pas été dépensés, des résultats des années suivantes; ils peuvent être absorbés par des pertes de beauconp postérieures. La différence est donc essentielle entre ces bénéfices et un salaire ou un traitement.

Il y a dans les bénéfices ou, du moins, il peut s'y rencontrer et il s'y rencontre souvent un autre élément que l'intérêt du capital engagé, que l'indemnité contre les risques et que, d'autre part, l'indemnité de direction ou la rémunération de la peine prise par l'entrepreneur. Il y a un élément tout-à-fait différent qui s'affirme par l'extrême variété des bénéfices dans les différentes industries et dans les différents établissements pour des entrepreneurs d'égale assiduité et d'égale instruction technique. Cet autre élément qui est l'élément de beaucoup prédominant dans les profits considérables, il importe de le dégager avec netteté, parce que, directement ou indirectement, il exerce sur la production moderne une influence que rien n'égale.

LES BÉNÉFICES EXCEPTIONNELS DE CERTAINS ENTREPRENEURS SONT LE RÉSULTAT DE LA SUPÉRIORITÉ DE LEURS COMBINAISONS PROPRES SUR CELLES DE L'ENSEMBLE DE LEURS CONCURRENTS, ET DE LA DIMINUTION QU'ILS OBTIENNENT SUR LEUR PRIX DE REVIENT, OU D'UNE AMÉLIORATION DE QUALITÉ POUR LE MÊME PRIX DE REVIENT. — La production consiste dans un ensemble de combinaisons pour procurer

une certaine satisfaction à des besoins humains. Cet ensemble de combinaisons n'est jamais fixe et immuable. Il dépend d'une manière particulière de l'efficacité et de l'ingéniosité avec laquelle chaque producteur saura tirer parti de ses connaissances techniques, ou même les développer et les améliorer.

Dans un état donné de connaissances techniques et de ressources sociales, la société consent à payer à un prix déterminé les satisfactions ou les produits qui lui sont fournis par telle ou telle industrie. Le prix équivaut normalement (et sauf des oscillations momentanées) à la somme nécessaire pour rémunérer tous les frais normaux de fabrication, qui sont l'intérêt et l'amortissement du capital, les salaires d'ouvriers et employés, les matières premières dépensées, tout ce que l'on appelle les frais généraux et l'indemnité raisonnable pour les risques et les peines de l'entrepreneur d'industrie.

Or, les entrepreneurs ont des degrés d'habileté, de compétence, de génialité, si l'on veut, très différents. *Il advient que les entrepreneurs qui ont une grande activité, un grand talent, arrivent, soit par une surveillance très attentive, soit par de nouvelles combinaisons des tâches, soit par l'adoption de machines ou d'installations plus perfectionnées, soit par toutes autres circonstances, à pouvoir abaisser le prix de revient de leurs produits au-dessous du prix de revient général qui sert de base au prix de vente habituel.*

Quand un entrepreneur a eu ce mérite et ce bonheur, son profit peut s'accroître de toute la différence ou d'une grande partie de la différence entre son propre prix de revient et celui de ses rivaux.

Quelquefois, au lieu de provenir de l'infériorité du prix de revient dans un établissement relativement aux établissements concurrents, le grand profit industriel provient de ce que, pour un prix de revient identique, tel entrepreneur est parvenu à livrer des produits qui sont meilleurs, plus purs, plus perfectionnés que ceux de ses concurrents; cela lui assure une préférence, une clientèle double, triple ou décuple.

Voilà la source, la vraie source des grands profits industriels. C'est la réduction des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient habituels pour les marchandises analogues, ou bien c'est l'obtention d'une qualité supérieure de produits sans accroissement des prix de revient.

Voilà pourquoi les profits des entrepreneurs sont si variables, pourquoi aussi ils atteignent dans quelques cas rares des sommes énormes. Que dans une usine, on parvienne à fabriquer, sans détérioration de qualité, une pièce de toile à cinquante centimes de moins le mètre que ce n'est le cas dans les autres établissements, ou une tonne de fer à cinq ou six francs de moins, immédiatement les bénéfices pourront devenir immenses. Il en est de même s'il s'agit d'une amélioration de la qualité sans accroissement du prix de revient.

Ces gros bénéfices sont le fruit des combinaisons de l'entrepreneur, de la supériorité de ses combinaisons propres sur ceux de la généralité de ses concurrents. Telle est la loi des gros profits industriels.

Peu importe que ce soit l'entrepreneur lui-même qui ait combiné ou qu'il ait su simplement, par la dextérité de son intelligence, par sa rapidité de conception et qu'il ait osé, par une hardiesse naturelle, appliquer les heureuses combinaisons d'autrui. Dans les fonctions essentielles de l'entrepreneur rentre le choix non seulement des matériaux, des installations, des machines et des ouvriers, mais de tous ses employés et collaborateurs. *Il est un metteur en œuvre aussi bien de facultés humaines que de matières brutes.* Il n'a pas besoin d'être personnellement ingénieur, inventeur; ce qu'il faut, c'est que, soit par lui-même, soit par les hommes qu'il recrute, il sache donner à chaque instant à la production l'organisation la plus efficace; il convient qu'il ait le don de l'adaptation fructueuse. Il en est récompensé, suivant le degré où il le possède et la façon dont il l'applique; quand il sait s'en servir d'une manière exceptionnellement productive, il en tire des profits énormes; il est juste qu'il en soit ainsi, car les services qu'il rend à la société, par cet abaissement du prix de

revient ou cette amélioration de la qualité, sont encore bien plus considérables que ceux qu'il se rend à lui-même.

LES BÉNÉFICES EXCEPTIONNELS DE CERTAINS ENTREPRENEURS SONT LA PREUVE ET LE RÉSULTAT D'UN GAIN CONSIDÉRABLE POUR L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ. — ILS SONT, POUR CELLE-CI, LE POINT DE DÉPART DE TOUTE UNE SÉRIE DE GAINS NOUVEAUX. — La généralité des entrepreneurs fait des profits modestes, à peine suffisants, au-delà de l'intérêt habituel du capital, pour servir une indemnité équitable contre les risques et cette sorte de rémunération pour la peine prise, le temps employé, les connaissances acquises, rémunération que, dans un langage qui n'a pas de précision scientifique, on a appelé le salaire de direction. Certains entrepreneurs, et le nombre n'en est pas mince, se ruinent. D'autre part, il advient que quelques entrepreneurs font des bénéfices colossaux et, quand ils ne les dépensent pas chaque année, arrivent à se constituer des fortunes énormes.

Beaucoup de personnes sont frappés de cette très grande inégalité, et certaines se l'expliquent malaisément; on est parfois porté à croire que ces très gros bénéfices de quelques entrepreneurs sont acquis aux dépens de la société.

Il n'en est rien. *Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs, sous le régime de liberté et de concurrence, ne sont nullement acquis aux dépens de la société; ils sont, au contraire, la preuve que la société est en gain.* La perte, pour l'entrepreneur indique que la société, elle-même, est en perte, c'est-à-dire que les satisfactions ou les produits qu'on lui offre ne valent pas l'ensemble des efforts faits pour les lui procurer. *Le très grand profit de certains entrepreneurs, d'autre part, indique la mesure où les efforts dépensés, soit dans son établissement, soit par sa méthode, pour procurer à la société certains produits ou certaines satisfactions, restent au-dessous des efforts nécessaires dans les autres établissements analogues ou par les méthodes précédemment suivies.*

Que Bessemer, par exemple, fasse une fortune de 25 à 30 millions de francs en diminuant le prix de fabrication de l'acier, ce n'est pas aux dépens de la société qu'il conquiert

ces 25 à 30 millions ; au contraire, la société a beaucoup plus profité encore que lui de son activité industrielle puisque, par sa capacité et ses découvertes, il a fait baisser d'une façon universelle l'ensemble des frais nécessaires à la production de l'acier, qu'il a rendu celui-ci plus résistant et qu'il en a ainsi répandu l'usage. Rien qu'en France, on produit, à l'heure présente, plus de 500,000 tonnes par an d'acier Bessemer, et la production française ne paraît pas représenter plus du vingtième de la production du monde. Ce serait donc une dizaine de millions de tonnes d'acier Bessemer qui se fabriquerait annuellement dans l'univers. D'autre part, depuis 1860, époque qui précéda de peu l'introduction de cette méthode nouvelle, le prix moyen de l'acier en France est tombé de 667 francs fort au-dessous de 200 ; n'attribuons que le tiers, si l'on veut, de cet écart à la méthode de Bessemer, ce serait encore 150 francs par tonne, soit pour les 10 millions de tonnes produites annuellement dans le monde, une économie de 1 milliard et demi. Ainsi, la fortune totale de 25 à 30 millions de francs faite par Bessemer représenterait à peine 2 p. 100 du gain que le monde réalise grâce à lui en une seule année. Or, comme voilà trente ans que le procédé est inventé, tout en tenant compte de ce que la production de l'acier Bessemer était au début moindre qu'aujourd'hui, on peut admettre qu'au moins 150 millions de tonnes d'acier ont été faites déjà dans le monde par son procédé et que, à 150 francs d'économie en moyenne par tonne, Bessemer a fait réaliser au monde 22 milliards et demi d'économies ; la fortune de 25 à 30 millions qu'on lui attribue représente sur ce chiffre colossal à peine 1 1/4 à 1 1/2 p. 1,000, c'est-à-dire guère plus que ce que prend n'importe quel courtier pour l'opération la plus simple d'achat et de vente. La grosse fortune réalisée par Bessemer est donc la preuve du gain mille fois plus considérable qu'il a procuré à la société.

On pourrait prendre beaucoup d'autres exemples ; en voici un second : on attribue au chimiste suédois Nobel qui inventa il y a quelque vingt-cinq ans, la dynamite, c'est-à-dire le procédé

pour se servir avec peu de danger de la nitroclycérine, une fortune qui serait également d'une trentaine de millions ; le public aime toujours les chiffres ronds dans l'idée qu'il se fait de la fortune des gens. Supposons que cette attribution soit exacte. Il se produit, à l'heure actuelle, en France chaque année 1,100,000 à 1,200,000 kilogrammes de dynamite ; on en fabrique en Espagne près du double, et on peut évaluer à au moins 20 millions de kilogrammes la production du monde. Or voici déjà un quart de siècle que les choses vont de ce train ; ce serait donc 500 millions de kilogrammes de dynamite qui auraient été fabriqués depuis l'invention de Nobel ; mais comme aux débuts la production était moindre, on peut ne compter que 300 millions de kilogrammes ; on ne peut pas estimer à moins de 3 ou 4 francs l'avantage industriel que représente le kilogramme de dynamite relativement à la poudre dont on se servait pour obtenir le même effet ; ce serait donc 900 à 1,200 millions de francs que le procédé de Nobel aurait épargnés déjà aux sociétés civilisées ; la fortune d'une trentaine de millions qu'il a recueillie de ce chef représenterait 3 à 3 1/2 p. 100 au plus du gain que l'industrie générale du monde en aurait retiré ; or, ce gain continue d'une manière ininterrompue et même d'une façon croissante pour la société, tandis que, par les raisons que l'on verra tout à l'heure, il diminue progressivement pour l'inventeur.

On dira peut-être que, en l'absence de Bessemer ou de Nobel, quelque autre esprit ingénieux et perspicace aurait découvert et vulgarisé soit ce procédé pour la fabrication de l'acier, soit cette méthode pour l'emploi de la nitroglycérine ; certainement, au cours des temps, il en eût été ainsi ; mais peut-être un quart de siècle, un demi-siècle ou un siècle plus tard ; en tout cas, le bénéfice que retire l'inventeur et qui, si colossal qu'il paraisse d'une façon absolue, est une proportion minime du gain réalisé par la société tout entière, stimule singulièrement les recherches, l'amélioration des procédés et des méthodes usités et aide puissamment à la rapidité de la vulgarisation des progrès techniques.

Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont une très légère prime passagère au moyen de laquelle la société obtient un gain énorme et permanent. Comme toujours, c'est l'instinct même et la nature des choses qui ont fait éclore cette organisation ; la raison et la réflexion survenant, comme toujours aussi *à posteriori,* en démontrent à la fois l'utilité et l'équité.

Il ne faudrait pas croire que les réflexions précédentes s'appliquent uniquement à des inventeurs. Nous avons pris deux d'entre eux pour *illustrer*, comme on dit, par des exemples frappants et positifs, une observation qui a des applications infinies. Tous les entrepreneurs géniaux et obtenant des succès pratiques, dans des situations plus obscures et plus restreintes, rentrent dans le cas de ces inventeurs.

Que, dans une sphère plus modeste, et sans arriver à une renommée éclatante, tel fabricant de toiles ou de quincaillerie soit parvenu à force de surveillance et de méditation, ou grâce à la génialité primesautière de son esprit, par d'heureuses combinaisons des tâches, par un habile choix ou un meilleur usage des matières premières, par l'amélioration d'un détail quelconque de la fabrication, à abaisser dans son établissement le prix de ses articles, ne serait-ce que de 15 ou 20 centimes le mètre ou le kilogramme au-dessous du prix de ses concurrents, il fera de gros profits et arrivera à une grande fortune ; mais, *est-ce aux dépens de la société que ces bénéfices considérables seront acquis? Pas le moins du monde, puisqu'ils résulteront simplement de l'infériorité des prix de revient de fabrication dans tel établissement, par rapport au prix de revient des établissements concurrents.*

Le gros profit est le résultat d'une chasse heureuse au progrès, sous le régime de la liberté et de la pleine concurrence, bien entendu. Voilà pourquoi la classe des entrepreneurs d'industrie de commerce et de culture, quand on la considère dans ceux qui la représentent le mieux, est si active, si ingénieuse, si éveillée et si souvent inquiète. Chaque entrepreneur cherche à supplanter ses concurrents en faisant des produits, soit plus

goûtés, soit plus parfaits, soit à un moindre prix de revient ; et l'on n'arrive jamais à des bénéfices notables que lorsqu'on est parvenu à assurer à ses produits un avantage sensible, soit de qualité, soit de bon marché, par rapport à tous les produits analogues.

Soit l'esprit d'invention qui peut se porter sur de petits détails utiles, de même que sur de grandes choses, soit tout au moins et encore plus fréquemment l'esprit de combinaison qui sait diminuer les rouages, mieux utiliser les forces, diviser et répartir plus efficacement ou plus ingénieusement les tâches, perfectionner les méthodes, améliorer les installations ou les machines, voilà les sources des gros profits de certains entrepreneurs, et la société y gagne infiniment plus que ces entrepreneurs eux-mêmes.

Les bénéfices exceptionnels sont dûs à l'application plus parfaite dans un établissement que dans la généralité des autres du principe de la moindre action.

La génialité de l'entrepreneur peut, d'ailleurs, se manifester de la façon la plus variée. Son talent peut se décomposer en deux parties principales : la capacité commerciale et la capacité industrielle. La capacité commerciale consiste à bien acheter et à bien vendre ; ce n'est pas seulement affaire de soin et d'application, mais de tact et d'intuition ; acheter les matières premières là où elles sont les meilleures et les moins chères, découvrir de nouveaux marchés d'approvisionnement où les conditions soient plus favorables que sur les marchés anciens, bien vendre les produits, dans les moments et les lieux où ils ont le plus de valeur, découvrir de nouveaux débouchés, soit à l'étranger, soit parmi de nouvelles couches d'acheteurs. Il faut aussi deviner les besoins de la société dans son évolution constante, en suivre les fluctuations, modifier les produits suivant que les goûts eux-mêmes viennent à changer, se rendre compte de toutes les transformations sociales, économiques et techniques, qui peuvent influer sur la demande. Ces qualités, que l'instruction et l'apprentissage peuvent aider dans une certaine mesure, mais qu'ils ne suppléent pas, le commun des entrepreneurs ne les possède

qu'à un degré modique ; ils cherchent alors à se régler sur ceux qui les ont à un degré éminent ; ceux-ci, grâce à l'antériorité et aux avantages divers que leur assurent leur supériorité commerciale, sont en état de recueillir de gros bénéfices ; ils servent de guide à tous les entrepreneurs ordinaires, qui prennent exemple sur eux.

Il en va de même de la capacité industrielle. Celle-ci consiste à combiner avec le plus d'efficacité possible les entreprises pour la fabrication des produits utiles ou agréables à l'homme : organiser les installations, les locaux, les machines, fixer le degré de la division du travail, répartir, conduire, coordonner les unes avec les autres les équipes d'ouvriers, régler les frais généraux, toutes les tâches en un mot, de façon que le résultat industriel soit atteint avec le minimum de frais de toute sorte que permet l'état des connaissances techniques. Les quelques entrepreneurs qui possèdent à un très haut degré cette capacité industrielle peuvent aussi réaliser de très gros bénéfices, au grand avantage de la société dans son ensemble et en servant d'initiateurs pour tous les autres entrepreneurs de la même industrie.

Il importe maintenant d'étudier *le procédé par lequel les heureuses combinaisons que réalisent les entrepreneurs les plus habiles tendent à se généraliser rapidement dans tout l'ensemble de la société.*

Les gros profits, nous l'avons dit, proviennent de la diminution des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient dans les autres établissements analogues, ou bien encore de l'obtention, sans élévation du prix de revient, de marchandises d'une qualité supérieure à celles de même nature qui sont produites avec les mêmes frais dans les autres établissements. La première de ces deux causes des gros profits est la plus fréquente. L'industriel qui, par l'efficacité de ses combinaisons, a conquis cet avantage d'obtenir un moindre prix de revient que ses concurrents peut maintenir le prix de vente semblable à ceux de ses confrères ; alors il réalise sur chaque unité vendue un plus gros profit

que ceux-ci, mais son débouché n'a pas de raison de s'étendre, ni son chiffre d'affaires de s'élever. Il peut, d'autre part, s'il le préfère, ayant un prix de revient moindre que ses concurrents, abaisser son prix de vente ; dans ce cas, il détournera et attirera à lui une partie toujours croissante de la clientèle de ses concurrents ; son débouché augmentera considérablement et suscitera l'augmentation de sa production ; celle-ci trouvera une nouvelle cause d'abaissement du prix de revient dans la répartition des frais généraux sur un beaucoup plus grand nombre d'unités produites. La réduction du prix de vente provoquera, d'autre part, chez le consommateur un nouvel accroissement des commandes ou des achats. Par une répercussion et un enchaînement de causes, l'industriel habile, dont les combinaisons seront parvenues à diminuer le prix de revient dans son établissement au-dessous de ceux de tous les établissements similaires, verra donc sa clientèle prodigieusement grandir, ses bénéfices considérablement s'élever, même en ne gagnant pas davantage sur chaque unité produite. En même temps les consommateurs participeront, par la baisse des prix, aux heureux effets de l'esprit de combinaison de cet industriel habile.

Neuf fois sur dix, l'entrepreneur qui sera parvenu à établir chez lui un prix de revient moindre que celui de ses concurrents voudra baisser ses prix pour augmenter sa clientèle à leurs dépens. *Il y a, en effet, deux maximes commerciales, l'ancienne maxime et la maxime moderne : l'ancienne qui consistait à gagner le plus possible sur chaque unité produite, quitte à restreindre le nombre de ces unités ; la moderne, qui consiste à se contenter d'un petit gain sur chaque unité, mais en multipliant au maximum le chiffre des unités.* L'expérience universelle a prouvé que cette seconde maxime est très supérieure à l'ancienne[1] et conduit à des bénéfices beaucoup plus considé-

[1] L'exemple le plus frappant de l'ancienne maxime commerciale est celui de la Compagnie Hollandaise des Indes qui limitait la production des épices dans les îles de l'Océan Indien et, dans certains cas détruisait même une partie de la récolte, pour obtenir de plus hauts prix sur le

rables, du moins pour les marchandises communes. Aussi sera-t-elle suivie par la généralité des entrepreneurs intelligents. Elle est, d'ailleurs, la plus conforme à l'orgueil commercial, à cet amour-propre qui trouve sa satisfaction dans un énorme développement d'affaires, dans un grand maniement de marchandises ou de personnel. Or, l'orgueil professionnel et l'amour-propre tiennent une place dans le cœur de la plupart des hommes, même des plus positifs; ils y vont de compagnie avec le désir du lucre et parfois soit tempèrent, soit modifient cette dernière passion.

L'entrepreneur habile, doué d'un très grand pouvoir de combinaison, attirant à lui, par la diminution de ses prix de vente qui suit de près la diminution de son prix de revient, une part croissante de la clientèle aux dépens de ses concurrents moins habiles, ceux-ci qui voient réduire progressivement le chiffre de leurs affaires et celui de leurs bénéfices, s'alarment; ils réexaminent, revisent toutes leurs conditions de production. Les plus avisés et les plus diligents recherchent anxieusement les causes de la supériorité de leur rival; leur observation attentive et passionnée finit par les deviner ou les comprendre; ils appliquent alors chez eux les méthodes nouvelles, les procédés perfectionnés, qui ont conféré une si grande supériorité à celui qui le premier les avait introduits. L'esprit d'imitation, si naturel à l'homme, stimulé par la nécessité du perfectionnement pour éviter la déchéance ou la ruine, pousse ainsi les industriels qui ont quelque diligence

reste. (Voir notre *Colonisation chez les peuples modernes*, 4e édition). Cette pratique se retrouve encore, à l'heure présente, dans la conduite de certains producteurs d'objets de grands luxe. Ainsi la célèbre Compagnie De Beers, qui possède les principales mines de diamant de la région du Cap, limite strictement sa production et même achète toutes les mines rivales un peu productives, non pour les exploiter, mais pour les fermer, afin d'empêcher le prix des diamants de trop baisser. Mais cette pratique antinaturelle et antisociale est abandonnée depuis longtemps pour les objets d'un usage général. Tous les bons juges estiment qu'il y a beaucoup plus à gagner pour ceux-ci dans une extension considérable du débouché avec une réduction de prix que dans une réduction du débouché avec une élévation de prix.

et quelque faculté d'assimilation et d'adaptation à reproduire chez eux tous les perfectionnements, toutes les combinaisons, qui ont été la cause des grands profits de l'un de leurs concurrents.

C'est de cette façon que *les gros profits sont, non seulement une récompense individuelle légitime, mais le plus puissant agent de la vulgarisation des bonnes méthodes et de la propagation du progrès.*

De là vient que ces gros profits sont toujours de nature périssable. La supériorité industrielle, toute différente de la supériorité naturelle, est précaire ; elle doit être défendue par les mêmes moyens qui ont servi à l'acquérir : la vigilance, l'esprit d'invention et de combinaison. *De là vient aussi la baisse graduelle du prix des produits dans les industries où les inventions se succèdent, dans celles également où l'esprit de combinaison peut se donner carrière : l'acier tombe de 864 francs la tonne, en 1855, à 150 ou 160 francs la tonne, parfois même moins, de 1890 à 1893 ; de même le tulle est au dixième, parfois au centième, du prix d'il y a un siècle.*

Les industriels ordinaires, ceux qui ne parviennent pas à introduire des premiers quelque combinaison abaissant le prix de revient ou améliorant la qualité, n'obtiennent que des profits médiocres, qui compensent simplement les risques courus et fournissent tout au plus, au delà de l'intérêt usuel des capitaux, une modique indemnité pour le travail de direction. Ainsi s'explique que les industries connues, anciennes et stables, fournissent de beaucoup moindres bénéfices que ceux que des esprits à la fois entreprenants, judicieux, inventifs, parviennent à obtenir d'industries nouvelles et moins connues.

ABSURDITÉ DES EXPLICATIONS SOCIALISTES DU RÔLE DE L'ENTREPRENEUR. — Les écrivains socialistes, Proudhon en France, Rodbertus et Karl Marx en Allemagne, ont imaginé des explications tout à fait enfantines du profit de l'entrepreneur. D'après Proudhon, qu'en cela Karl Marx a copié, comme sur beaucoup d'autres points, sans le citer, les entrepreneurs d'industrie auraient confisqué à leur profit l'excédent de producti-

vité de la force collective sur les forces individuelles additionnées qui composent cette force collective ; ou bien encore les entrepreneurs d'industrie se seraient approprié, à leur avantage exclusif, les découvertes de la science. Ainsi, de ce que le concours méthodiquement organisé de beaucoup d'hommes, dans une même opération industrielle, produit beaucoup plus que ne le ferait le travail isolé, dispersé et incohérent, de tous ces mêmes hommes, de ce que la division du travail, les machines, la connaissance de certaines lois physiques et chimiques augmentent le résultat productif du travail humain, de là naîtrait, d'après Proudhon, le profit de l'entrepreneur d'industrie[1].

C'est la même pensée, sans doute, qu'avait Rodbertus quand il écrivait que le gain de l'entrepreneur est la partie que celui-ci s'attribue du travail de l'ouvrier grâce à la supériorité de la situation sociale qu'il occupe. Karl Marx, reprenant les arguments de ses prédécesseurs, en y ajoutant de nouvelles subtilités, soutient que « le bénéfice » ou « la plus-value » vient de ce que l'entrepreneur achète le travail de l'ouvrier, la force de travail (*Arbeitskraft*) à sa valeur d'échange, qui consiste uniquement dans les subsistances nécessaires à la vie de l'ouvrier et à sa propagation, et qu'il en tire toute la valeur en usage, c'est-à-dire toute la force productive, laquelle, grâce aux progrès des sciences appliquées, fournit beaucoup plus que ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister. Cet excédent, qu'il nomme la plus-value (*Mehrwerth*), et qui constitue à la fois l'intérêt du capital et le profit de l'entrepreneur, serait simplement du travail fourni par l'ouvrier et qui ne lui aurait pas été payé. Développant cette formule de leur maître, certains disciples français de Karl Marx spécifient pour chaque

[1] On n'a pas fait suffisamment ressortir le plagiat dont Karl Marx s'est rendu coupable envers Proudhon. Dans son ouvrage *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag in geschichtlicher Darstellung* (Stuttgard, 1886), le professeur Menger, de Vienne, consacre bien un chapitre à Proudhon, comme précurseur de Rodbertus et de Marx ; mais ce n'est pas seulement un précurseur qu'il a été pour ceux-ci, c'est tout le noyau de leur critique du capital qu'il leur a fourni. Voir ses *Contradictions économiques*.

industrie la quantité de travail non payé ou de *corvée* que l'ouvrier est forcé de fournir et que s'attribue l'entrepreneur, et ils arrivent à fixer à cinq ou six heures par journée, quelquefois à plus, c'est-à-dire au moins à la moitié de la journée, la quantité de ce travail non payé, que l'entrepreneur ou le capitaliste s'approprierait, de ce travail extorqué, d'après la théorie collectiviste.

Nous avons ailleurs réfuté en détail cette doctrine. Nous renvoyons le lecteur à notre ouvrage sur le *Collectivisme*[1]. Ici, il nous suffira de quelques mots pour dissiper ces chimères. Karl Marx considère encore le patron, l'entrepreneur d'industrie, comme un simple surveillant, un garde-chiourme, qui extrait de l'ouvrier le maximum de travail.

Ce serait singulièrement simplifier le rôle de l'entrepreneur. Prenez les meilleurs gardes-chiourmes des deux mondes, mettez-les à la tête des industries les plus simples, il est à parier que la plupart feront faillite. Si ces explications socialistes du bénéfice de l'entrepreneur étaient vraies, si ceux-ci appropriaient simplement à leur profit exclusif la supériorité du travail combiné sur le travail isolé ou les progrès de la science, tous les entrepreneurs devraient réussir. *L'expérience prouve*, au contraire, *que sur dix entrepreneurs d'industrie ou de commerce, il en est deux ou trois qui tombent en faillite ou en déconfiture, cinq à six qui trouvent seulement le moyen de vivre en ayant une modeste rémunération de leur peine et en conservant leur avoir ou en ne l'accroissant que très légèrement, et tout au plus un ou deux qui font une fortune de quelque importance.* Depuis dix ans le chiffre des patentables, déduction faite de ceux qui exercent des professions libérales, n'atteint pas 1,600,000; or, dans les six années de la période 1881 à 1886, il a été déclaré 45,424 faillites, soit 7,550 par an. On ne peut guère estimer à moins de vingt-cinq années la carrière d'un entrepreneur, il faut donc multiplier le chiffre annuel des faillites par 25; l'on a ainsi 188,750 faillites pour moins

[1] Voir notre *Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, édition.

de 1,600,000 entrepreneurs de commerce et d'industrie, soit plus de 10 p. 100; on peut admettre que le nombre des déconfitures, c'est-à-dire des ruines qui, par diverses circonstances, n'aboutissent pas à une déclaration de faillite, sont aussi nombreuses; la proportion que nous donnions de deux faillites ou déconfitures par dix industriels ou commerçants est ainsi justifiée; parmi les huit autres l'observation prouve qu'un certain nombre ont amoindri leur fortune sans aboutir à la faillite ou à la déconfiture, et que d'autres ne l'ont guère augmentée.

Ces chiffres démontrent que *le bénéfice de l'entrepreneur ne peut pas avoir une origine automatique, comme celle que lui attribuent les socialistes, qu'il a une cause purement personnelle, tenant aux facultés mêmes de la personne.* D'un autre côté, la baisse énorme du prix des marchandises dont la la production s'est perfectionnée témoigne qu'il n'est pas donné aux industriels de s'approprier, à leur profit exclusif, les résultats des progrès de la science[1]. La concurrence les en empêche.

C'est une autre erreur des socialistes de prétendre que le profit de l'entrepreneur n'est acquis qu'aux dépens des ouvriers, l'entrepreneur qui réalise le plus de profit étant celui qui parvient à réduire au taux le plus bas les salaires dans son établissement. Cette conception va à l'encontre à la fois de la doctrine moderne relative aux salaires et de la pratique universellement suivie par les peuples les plus compétents en industrie et les plus industriellement prospères, les Anglais et les Américains notamment. On verra dans les chapitres qui suivent qu'il n'y a de travail très productif que celui qui est bien rémunéré, et que les chétifs salaires ne sont pas une cause habituelle de hauts profits.

Ce qui est exact, c'est que l'un des éléments principaux des grands profits, c'est l'art, par des combinaisons heureuses, de tirer le meilleur parti possible, dans un état donné des con-

[1] Voir plus haut (p. 205), les exemples que nous avons donnés pour les prix de l'acier, du tulle, etc. On pourrait les multiplier à l'infinie.

naissances techniques, aussi bien du travail des ouvriers que des installations, des machines et des matières premières. Mais cet art des combinaisons, qui est l'un des facteurs importants des profits exceptionnels de certains entrepreneurs, n'implique pour l'ouvrier aucune réduction de salaire, ni aucun accroissement de fatigue; il peut même fréquemment apporter à l'ouvrier une augmentation de celui-là et une diminution de celle-ci. Les agencements ingénieux qui rendent le travail plus efficace, par une meilleure utilisation des efforts, sont, d'ordinaire, aussi favorables au travailleur qu'au patron lui-même.

En résumé, *le profit de l'entrepreneur n'est acquis ni aux dépens des ouvriers, ni aux dépens des consommateurs. Les gros profits sont obtenus aux dépens des efforts moyens jusque-là nécessaires pour la production d'un article de qualité déterminée. Les consommateurs finissent, et en général au bout d'un temps assez court, dix, quinze, vingt années, par être les seuls bénéficiaires de l'intégralité des avantages que procurent les inventions, les combinaisons perfectionnées, les méthodes heureuses qu'introduisent les entrepreneurs les plus habiles et dont ceux-ci n'ont que le profit partiel et momentané. Le profit de l'entrepreneur tient ainsi étroitement à sa personne même; il est essentiellement variable, précaire et périssable.*

De ce que le profit de l'entrepreneur tient aux facultés même de la personne, il résulte que dans les sociétés anonymes industrielles où la personne de l'entrepreneur est, en quelque sorte, collective et dispersée en des centièmes ou des millièmes d'individus, on a beaucoup de peine à obtenir des résultats aussi favorables et aussi durables que dans les sociétés individuelles bien conduites; on ne peut y arriver qu'en concentrant en quelque sorte fictivement la personne de l'entrepreneur dans un conseil d'administration peu nombreux, souvent même dans un administrateur délégué, auquel on s'efforce, par une très large et très libérale participation aux résultats nets de l'entreprise, de créer une situation qui se rapproche de celle de l'entrepreneur individuel.

TENDANCE A LA BAISSE DES PROFITS MOYENS DES ENTREPRENEURS. — Comme le taux de l'intérêt, les profits moyens des entrepreneurs dans un pays de vieille civilisation, ont une tendance à diminuer graduellement[1]. Il y a trente ou quarante ans, on parlait souvent de profits de 12, 15 ou 20 p. 100 du capital employé. Un profit de 10 p. 100 paraissait à peine suffisant. Aujourd'hui on le considère comme très beau ; 7 ou 8 p. 100 ne semblent pas médiocres ; même 6 p. 100 paraissent un assez bon résultat. En Angleterre, dans certaines industries, anciennes et bien connues, comme la filature du coton, tous amortissements déduits ainsi que toutes réserves, un profit de 5 p. 100 y compris l'intérêt du capital, laissant par conséquent 2 à 2 1/2 p. 100 nets au delà de l'intérêt que rapportent les placements de toute première sécurité, en Consolidés britanniques par exemple, est regardé comme fort acceptable.

Les causes de la baisse des profits sont nombreuses. On peut citer les suivantes : 1° la baisse du taux de l'intérêt y contribue en diminuant le nombre des rentiers et des oisifs et en portant les capitalistes à employer eux-mêmes leurs capitaux pour tâcher de leur faire produire un peu plus que le taux misérable qu'ils en obtiennent en les prêtant ; 2° la civilisation augmente la considération dont jouit la classe des industriels et des commerçants et suscite dans ces professions réhabilitées une concurrence plus ardente ; 3° la civilisation rend plus communes les qualités intellectuelles et morales, en même temps que les conditions matérielles et techniques, nécessaires pour la pratique de l'industrie et du commerce ; en disséminant la fortune, en vulgarisant le crédit, en propageant l'instruction à tous les degrés, elle met beaucoup plus de personnes à même d'entrer dans ces carrières et y développe encore la concurrence déjà accrue par la cause qui précède ; 4° les risques industriels et commerciaux deviennent moindres, du moins dans les industries anciennes,

[1] Sur la concurrence se reporter au tome Ier, pp. 624-675.

les procédés et les méthodes sont mieux connus, ce qui tend à réduire les bénéfices. Les procédés nouveaux et les méthodes nouvelles se généralisent beaucoup plus rapidement qu'autrefois.

Ces observations s'appliquent au taux moyen des profits. Aussi devient-il chaque jour plus difficile et plus rare de faire de grandes et rapides fortunes dans l'industrie ou dans le commerce. Les gains de l'ensemble de la classe des industriels et des commerçants ont une tendance à croître moins rapidement que l'ensemble du revenu national; ils tendent à représenter dans ce revenu une part décroissante.

Il subsiste, cependant, des situations exceptionnelles : de très gros profits se représenteront toujours pour certains entrepreneurs particulièrement habiles et particulièrement heureux, dans les cas que nous avons indiqués plus haut : quand un industriel trouve un produit nouveau, dans des conditions de prix et d'adaptation aux goûts du public, qui lui permettent de lui assurer un vaste débouché; quand il réussit, par quelque perfectionnement ou par une plus exacte correspondance aux besoins de la plupart des consommateurs, à faire adopter son produit propre, sa marque, de préférence aux produits similaires; quand, enfin et surtout, il parvient, au moyen de combinaisons qui peuvent être très diverses, à réduire le prix de revient de ses produits au-dessous de celui de ses concurrents. Dans ces divers cas, les profits peuvent être considérables, parfois énormes. Mais ces exceptions n'empêchent pas que le taux moyen des profits n'ait une tendance à diminuer avec le développement de la civilisation. Il va de soi que, pas plus que le taux de l'intérêt, il ne saurait tomber à rien, puisque tout principe et tout motif d'activité pour la classe des entrepreneurs disparaîtraient[1].

[1] Pour de plus amples détails sur les profits de l'entrepreneur, de même que sur ceux des différentes classes de la société, et sous la réserve des observations faites plus haut, pages 194-202, consulter notre *Essai sur la Répartition des richesses*, 3e édition, pp. 288-314.

CHAPITRE X

LA PART DE L'OUVRIER DANS LA RÉPARTITION. — LA THÉORIE DU SALAIRE. — LA NATURE DE CE CONTRAT

Le producteur isolé ou petit producteur autonome. Il ne peut être la règle dans l'ensemble de la production.
Nature et généralité du salaire.
Le salaire est né de la nature des choses et sera maintenu par elle pour la plupart des occupations humaines.
Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur.
La souplesse du contrat de salaire : modalités et combinaisons auxquelles il se prête.
Le salaire progressif. Exemples divers de son application.
Autres exemples de salaires perfectionnés.
Classification des diverses méthodes de salaires.
Avantages et inconvénients des diverses formes et modalités du salaire.
Les modalités infinies du salaire témoignent de l'universalité et de la nécessité de ce système de rémunération. — Le salaire et la coopération.

LE PRODUCTEUR ISOLÉ OU PETIT PRODUCTEUR AUTONOME. — IL NE PEUT ÊTRE LA RÈGLE DANS L'ENSEMBLE DE LA PRODUCTION. — On pourrait concevoir un état de choses où chaque homme fût le centre, le chef, l'arbitre absolu de sa propre production. Chacun posséderait l'ensemble de ce que les Anglais appellent les *requisites of production*, les éléments nécessaires de la production, toutes les choses qui lui sont indispensables, à savoir les instruments, les installations, les matériaux, les subsistances pour vivre jusqu'à l'achèvement ou plutôt jusqu'à la vente du produit. Il y aurait ainsi autant de producteurs autonomes, pour employer une expression assez heureuse des Allemands, que d'hommes ou de femmes adultes, ou tout au

moins que de familles. Chacun de ces petits producteurs autonomes travaillerait suivant ses lumières, sous sa seule responsabilité, à ses risques et périls. Il réunirait ainsi les trois situations d'ouvrier, de capitaliste en tant qu'il posséderait quelques capitaux (instruments, installations, matières premières, subsistances), et d'entrepreneur en tant qu'il aurait la conception de la production et qu'il en assumerait tous les aléas favorables et défavorables. La rémunération de ces petits producteurs autonomes se composerait d'abord de ceux de leurs propres produits qu'ils consommeraient en nature, ensuite de l'excédent du prix de leurs ventes sur les quelques achats qu'ils auraient dû faire pour leur production; et cette rémunération comprendrait implicitement et sans distinction formelle : l'intérêt du capital, le profit de l'entrepreneur, dans certains cas la rente de la terre, et enfin le prix du travail.

Il n'échappe à personne que cette conception est purement théorique. Elle supposerait un degré très rudimendaire de combinaison du travail, une presque complète uniformité d'aptitudes entre les hommes et une égalité chez tous de puissance ou d'impuissance de capitalisation. La civilisation, avec ses moyens de production si divers, si compliqués, si variables, avec les initiatives énergiques et soudaines qu'elle suscite et qui lui sont nécessaires, les capitaux gigantesques dont elle favorise la formation et du concours desquels elle ne saurait se passer, n'est pas conciliable avec l'état de morcellement que suppose la situation qu'on vient de décrire.

Le producteur individuel ou familial isolé existe bien encore dans certaines branches de l'activité humaine : le paysan propriétaire en est un des types; le petit artisan en est un autre. On peut dire que jamais ils ne disparaîtront, parce qu'il y aura toujours dans l'organisme social, si ample et si varié, une place pour certains producteurs de cette catégorie, place secondaire, toutefois, autant qu'on en peut juger [1]. Mais ils ne formeront pas la grande masse des producteurs.

[1] Sur le rôle du paysan-propriétaire et de la petite culture, se reporter plus haut, pp. 1 à 30.

La civilisation se caractérise par ces circonstances que beaucoup d'hommes apportent un concours déterminé, convenu d'avance, à une entreprise qu'il n'ont pas conçue, qu'ils ne dirigent pas, et reçoivent une rémunération dont le chiffre ou la proportion ont été arrêtés préalablement et sont, en quelque sorte, indépendants du résultat définitif de l'entreprise. Il advient, en outre, que beaucoup d'hommes ne possèdent pas les instruments avec lesquels ils travaillent ; ils les reçoivent d'autrui, ou plutôt se rendent à l'endroit où ces instruments, ces installations ont été agglomérés par autrui, ainsi que les matières premières et tous les « *requisites* », tous les éléments de la production, et ils les mettent en œuvre, moyennant un prix convenu soit pour chaque temps de travail spécifié, soit pour chaque unité d'ouvrage fait; ce prix, ainsi convenu et préalablement connu, comporte parfois certaines modalités que nous indiquerons plus loin.

Cette organisation résulte à la fois de la nature des hommes et de la nature des choses. Elle résulte de la nature des hommes en ce sens que tous n'ont pas le même esprit d'épargne et la même prévoyance, que beaucoup n'ont pas su retrancher sur leurs besoins et leurs consommations pour amasser du capital, c'est-à-dire des subsistances, des matières premières, constituer des instruments et des installations, en ce sens encore que parmi les hommes il en est qui sont doués d'esprit d'initiative et d'autres qui, plus ou moins insouciants ou même, si l'on veut, plus philosophes, sont plus propres à recevoir l'impulsion d'autrui qu'à la donner, peuvent mieux remplir une tâche subordonnée que prendre des responsabilités en quelque sorte indéfinies. Elle résulte aussi de la nature des choses, en ce sens que la production scientifiquement organisée exige non seulement d'énormes avances, mais un outillage à la fois immense, très compliqué, comprenant tout un engrenage de machines et d'installations diverses. Cet outillage ne peut échoir fragmentairement à chaque ouvrier. Fictivement, sans doute, au moyen de parts idéales de propriété ou d'actions, tous les coopérateurs à une grande œuvre de production

pourraient être les propriétaires, dans des proportions égales pour chacun ou peu différentes, de l'entreprise à laquelle ils travaillent et de tous les engins, toutes les avances qu'elle comporte : c'est le cas pour les sociétés coopératives de production dont nous parlerons plus loin. Mais il faudrait que tous les travailleurs de l'établissement eussent eu la force d'épargner, que toutes leurs volontés s'accordassent, que l'on retrouvât dans cette multitude l'esprit de direction, d'initiative, de combinaison, ou qu'elle sut choisir et maintenir des chefs en étant doués. Cela n'est pas impossible dans quelques cas particuliers; mais l'expérience prouve, ainsi qu'on le verra plus loin, que ces sortes d'associations ne peuvent réussir pleinement et surtout se conserver indéfiniment qu'avec un personnel d'élite et des circonstances exceptionnellement heureuses. On ne peut pas compter sur la généralisation, à plus forte raison, sur l'universalisation de ces associations se substituant partout à l'entrepreneur d'industrie[1].

La conduite des entreprises restera, dans la généralité des cas, à ceux qui en ont eu la conception, qui en ont pris l'initiative, qui en ont rassemblé les moyens, et qui, d'ailleurs, par leurs antécédents, ont développé les facultés si rares de combinaison et d'administration.

Dans l'état actuel des choses, et rien ne permet de prévoir qu'il soit jamais complètement modifié, beaucoup d'hommes travaillent donc pour le compte d'autrui, sous la direction d'autrui, parfois avec les instruments appartenant à autrui. Ces hommes louent leur force de travail, suivant l'expression des socialistes allemands, *Arbeitskraft*, pour un temps déterminé; ou bien encore ils vendent une certaine façon qu'ils donnent à la matière fournie par autrui et souvent avec les instruments appartenant à autrui. Le prix qui leur est payé pour chaque temps de travail ou pour chaque façon donnée à la matière à eux fournie s'appells le salaire.

NATURE ET GÉNÉRALITÉ DU SALAIRE. — *La part de l'ouvrier*

[1] Voir plus loin les développements que nous consacrons aux *Sociétés coopératives de production*.

dans la production est ainsi représentée, d'ordinaire, par une rémunération convenue d'avance qui est, en général, proportionnelle soit au nombre d'heures ou au nombre de journées de travail fournies, soit à la quantité de l'ouvrage fait, au nombre, par exemple, de mètres de fil ou de tissu de coton de telle nature, ou au nombre de tonnes de houille, ou de kilogrammes de tel article de fer, que l'ouvrier aura produit dans un temps fixé. La rémunération ainsi déterminée a pris le nom de salaire [1].

Ce n'est pas seulement aux travailleurs manuels que s'applique ce mode de rétribution, c'est à la plupart des professions humaines, même à celles qui sont purement intellectuelles. Un employé est payé soit à la semaine, soit au mois, soit à l'année, soit d'après un tarif arrêté d'avance. Un écrivain est souvent rétribué à la ligne, un professeur l'est fréquemment à la leçon ou à l'heure, un chanteur ou un acteur l'est à la soirée ou à la représentation.

Diverses modalités peuvent, sans doute, en beaucoup de cas, se greffer utilement sur le salaire, y ajouter un élément variable. Mais elle ne le font pas, en général, disparaître.

De tous les contrats humains, le salaire, c'est-à-dire la rémunération fixée d'avance, soit d'après le temps de travail, soit d'après un tarif pour chaque unité d'ouvrage fait, est le contrat le plus répandu, le plus général, celui qui s'applique aux occupations les plus diverses, qui a cours dans les pays les plus différents, dans les temps les plus séparés les uns des autres. Nul contrat n'a, à un pareil degré, un caractère de généralité, approchant presque de l'universalité.

Le salaire, dans toutes les classes de la société, sans exception, est le lot du plus grand nombre des hommes. On peut dire que, si l'on y regarde attentivement, en France, les trois quarts des hommes, aussi bien dans la bourgeoisie que parmi les ouvriers, sont des salariés. *Le salaire n'est pas propre à l'ouvrier, il s'étend à un nombre considérable de professions humaines, même parmi les plus élevées.*

[1] Littré fait dériver salaire du latin *salarium*, solde du soldat, de *sal*, sel, à cause que la solde fut d'abord une indemnité pour le sel.

Stuart Mill a écrit que la civilisation tend à réduire les rapports de serviteur à maître et de salarié à employeur. Il a raison sur le premier point[1], il a grande chance de se tromper sur le second. La catégorie des gens qui vendent les unités de leur temps de travail ou bien une façon de la matière fournie par autrui est très loin de se restreindre, et rien n'indique qu'elle doive le faire considérablement dans l'avenir. En tous cas, il n'y a aucune probabilité qu'elle disparaisse. La plupart des hommes travaillent pour une rémunération à la journée, au mois, à l'année ou à la tâche.

La catégorie des salariés ne pourrait diminuer que par la multiplication des petits producteurs autonomes ou par le développement énorme de l'association de personnes, notamment entre travailleurs manuels. On peut, certes, concevoir certaines transformations techniques qui rendraient moins indispensable la concentration des ouvriers dans des ateliers énormes. Ainsi, les conditions de production de la force motrice pourraient se modifier; il n'est pas invraisemblable qu'avec l'électricité, l'air comprimé et d'autres agents que nous ignorons aujourd'hui, on n'arrive à produire la force motrice à aussi bon marché en petit qu'en grand, qu'on ne parvienne à la morceler à l'infini, à la transporter sans frais, et que le petit atelier, même l'atelier de famille, ne se reconstitue partiellement à la suite de ces découvertes. Ce serait un grand avantage à certains points de vue; il ne laisserait pas cependant que d'être accompagné de divers inconvénients. Même alors, toutefois, la nécessité de vastes combinaisons et de coordinations des tâches maintiendrait dans beaucoup de cas la concentration des ouvriers sous une direction commune. Pour s'être un peu réduite et surtout pour s'être modifiée, la catégorie des salariés n'aurait pas disparu.

Quant à l'association des travailleurs, tant le raisonnement

[1] Voir plus haut, tome Ier, pp. 349, 350 et 384, dans les chapitres consacrés aux machines et à la division du travail, quelques aperçus sur la façon dont la tenue du ménage pourra être simplifiée un jour par des agencements mécaniques.

que les expériences faites jusqu'ici ne permettent pas de penser qu'elle occupe jamais tout le champ de la production humaine. Il sera, d'ailleurs, prouvé plus loin que même l'association entre ouvriers ne supprime pas le salariat.

LE SALAIRE EST NÉ DE LA NATURE DES CHOSES ET SERA MAINTENU PAR ELLE POUR LA PLUPART DES OCCUPATIONS HUMAINES. — Entrons dans les éléments du salaire et recherchons-en l'origine et la nature.

Le salaire, comme l'intérêt du capital, est une sorte d'association à forfait.

Voici un entrepreneur, c'est-à-dire un homme d'initiative, possédant des moyens d'action ou ayant su se les faire avancer par autrui. Cet entrepreneur pense que les besoins de la société environnante en tissus de coton ne sont pas suffisamment satisfaits ou qu'ils le sont à trop haut prix; il croit pouvoir fournir ces marchandises dans des conditions avantageuses pour elle et pour lui-même. Pour construire une usine d'abord, pour l'exploiter ensuite, il cherche des ouvriers maçons et des ouvriers tisserands. Voici, en second lieu, un capitaliste qui croit avoir découvert un bon gisement de houille et recrute ou forme des ouvriers mineurs. En troisième lieu, voici un propriétaire qui juge que tel terrain conviendra à la vigne, qui pense, d'ailleurs, avoir le moyen de triompher de tous les ennemis de cette plante : le phylloxéra, le mildew, l'oïdium, qui espère que le vin se vendra à un prix pouvant le rémunérer de ses efforts et de ses sacrifices ; il rassemble dans ce but des travailleurs de terre.

Quelle rémunération chacune de ces trois personnes va-t-elle proposer aux ouvriers dont elle a recherché le concours? Le mode de rémunération est ici déterminé par la nature même des choses.

Il ne peut être question dans ces trois cas, et dans une foule d'autres, d'une association pure et simple. L'association, au sens strict du mot, c'est-à-dire la participation absolue à toutes les bonnes et toutes les mauvaises chances, des ouvriers et de l'entrepreneur est impossible dans une foule d'entre-

prises, notamment dans les trois que je viens d'indiquer et que j'ai prises au hasard parmi les plus habituelles.

Trois raisons s'opposent à cette association pure et simple, stricte et complète[1].

1° *L'impossibilité pour l'ouvrier, qui souvent n'a pas d'épargnes ou n'en a que peu, d'attendre le résultat de l'entreprise. Il faudra plusieurs mois avant que l'usine soit terminée et plusieurs années peut-être avant que, toute la mise en train étant achevée, on réalise des bénéfices ou même que l'on couvre intégralement les frais courants.* Pour qu'une mine de houille commence à produire, il faut bien trois ou quatre ans, quelquefois cinq à six, à partir des premiers travaux de recherches[2]. La vigne ne commence à payer ses frais de culture qu'à la troisième ou quatrième année et, quand il s'agit d'un vignoble étendu, comme on ne plante pas toutes les pièces de vigne en même temps, ce n'est souvent qu'au bout de sept, huit ou dix ans qu'on est en pleine production. Pendant tout ce temps, il y aura des dépenses sans rentrées correspondantes. L'ouvrier qui a des besoins immédiats ne peut attendre une si longue période. En admettant même qu'il s'agisse d'une usine ou d'une mine déjà en exploitation et d'une vigne déjà en production, il se passe souvent plusieurs mois avant que la vente des produits vienne compenser les dépenses préalablement faites. *L'ouvrier ne peut accepter que sa rémunération soit différée aussi longtemps. Voilà un premier obstacle à l'association pure et simple, stricte et complète, des ouvriers avec l'entrepreneur.*

2° *Voici un second obstacle non moins grave à cette association, stricte et complète : c'est l'aléa même de l'entreprise. Ce n'est pas*

[1] Nous laissons de côté, pour le moment, ce que l'on appelle la *participation des ouvriers aux bénéfices, qui n'est qu'une demi-association, ou même un tiers ou quart d'association et qui, notamment, laisse subsister le salaire pour fournir le gros bloc de la rémunération de l'universalité des ouvriers et employés occupés par l'entreprise.* (Voir plus loin le chapitre consacré à l'étude de ces combinaisons).

[2] Pour la durée de la mise en train des houillères, se reporter au chapitre consacré aux mines, pp. 65 à 67.

l'ouvrier qui a conçu cette entreprise et, dans la généralité des cas, il était incapable de la concevoir et il l'est même de la contrôler et de la juger. Il ne peut se rendre un compte exact des conditions où se trouvera cette filature de coton, que l'on va établir, pour les approvisionnements, pour l'ensemble des agencements techniques, pour les débouchés; il ne peut apprécier avec certitude, ni même le plus souvent avec un degré suffisant d'approximation, si cette mine pour laquelle on est en train de foncer des puits contient des couches abondantes, régulières de charbon facilement exploitable et aisé à écouler; de même si cette vigne que l'on plante avec son concours résistera à tous les ennemis qui menacent cette plante et si le prix du vin a des chances sérieuses de rester longtemps rémunérateur. Toutes ces choses, l'ouvrier en général les ignore; ce n'est pas son affaire de s'en occuper. Il a le droit d'être défiant dans les résultats de l'entreprise; il aurait tort d'être trop confiant et de faire dépendre toute sa rémunération, nous disons absolument toute sa rémunération, du produit éventuel et définitif, lequel est incertain et échappe à ses calculs.

3° *L'ouvrier fournit à l'entreprise un concours qui est précis, uniforme, facilement mesurable et évaluable, à savoir une certaine force de travail pendant un temps donné, ou certains résultats déterminés de cette force de travail,* soit 40 ou 50 mètres de terre bêchés ou piochés, soit 3 ou 4 mètres cubes déblayés, soit 3 ou 4 mètres d'étoffes tissés, soit 1 ou 2 tonnes de houille extraites. *Pour ce concours, qui est nettement circonscrit et délimité, il a droit à une rémunération fixe, connue d'avance, définitivement acquise, quels que soient les résultats lointains et pour lui inconnus de l'entreprise.*

Si l'entrepreneur a bien combiné son organisation industrielle ou agricole, c'est tant mieux pour l'entrepreneur; si, au contraire, il s'est trompé, s'il a mal calculé, s'il n'a pas assez réfléchi, c'est tant pis pour l'entrepreneur : l'ouvrier ne doit pas en souffrir, il doit être toujours payé.

Si l'entrepreneur fait faillite, il perd toute sa mise et ses associés toute la leur; ses créanciers perdent parfois une partie ou la

totalité de leurs prêts; l'ouvrier, lui, dans toutes les législations, est privilégié pour son salaire et vient avant tout le monde; c'est justice, ce n'est pas charité. La nature du concours qu'il a apporté à la production veut qu'il en soit ainsi : car sa tâche est une tâche circonscrite, uniforme; car il n'a pas eu à juger, et il n'a pas jugé les combinaisons de l'entreprise et il ne doit pas dépendre de ses résultats.

Le salaire est le seul mode de rémunération qui réponde à ce genre de concours.

AVANTAGES RESPECTIFS DU CONTRAT DE SALAIRE POUR L'OUVRIER ET POUR L'ENTREPRENEUR. — *Le salaire présente pour l'ouvrier ces deux avantages : le dégager de l'inconnu des résultats de la production; lui permettre, sans attendre ces résultats, de satisfaire ses besoins qui sont immédiats.*

Régulièrement, le salaire devrait être payé soit chaque jour, soit à l'achèvement de chaque unité d'ouvrage, suivant qu'il est à la journée ou à la tâche; mais du moins, il doit l'être chaque semaine ou, au plus tard, chaque quinzaine. Si le paiement n'a lieu que chaque mois, surtout sans acomptes, on fausse la notion du salaire.

Le salaire présente à l'entrepreneur ce grand avantage de lui maintenir entière toute sa liberté de direction : il n'a pas à discuter continuellement avec ses ouvriers et ses employés sur l'utilité de telle ou telle catégorie de travaux; il peut « aller de l'avant », suivant ses lumières et ses informations. S'il ordonne des travaux dont son personnel n'apprécie pas la nécessité ou l'efficacité, on les exécute néanmoins. *L'allure progressive des entreprises n'est ainsi arrêtée par aucun préjugé de la foule ignorante. Effectivement responsable, l'entrepreneur doit être absolument libre.*

Les ouvriers peuvent, dans des cas très rares, regretter de n'être point liés à l'entreprise par un simple contrat d'association; mais, outre que ce contrat eût été impossible en général pour les raisons données plus haut, il est légitime que les résultats nets, en perte ou en gain, tous frais ordinaires payés incombent à l'entrepreneur seul, puisque les ouvriers n'ont pas

eu la conception de l'entreprise et que les résultats, bons ou mauvais, en sont dûs surtout à la justesse de la conception, à l'habileté générale de l'administration et de la direction, c'est-à-dire au talent personnel et au mérite de l'entrepreneur[1].

Dans un bien plus grand nombre de cas, les ouvriers ont lieu de se féliciter de n'être pas des associés, mais simplement des salariés. Ainsi, de 1879 à 1885, on a construit une douzaine de mille maisons à Paris. Les ouvriers maçons, charpentiers, couvreurs, ont été occupés très activement avec des salaires moyens de 7, 8 ou 9 francs par jour, parfois de 10 à 14 francs, pour les *ravaleurs* par exemple[2]. Or, sur dix entrepreneurs de ces travaux, si rémunérateurs pour les ouvriers, neuf au moins ont fait faillite ou sont tombés en liquidation. Les maisons de banque qui leur avaient prêté ont perdu la moitié ou les deux tiers de leur avoir, quelques-unes les quatre cinquièmes[3]. On citerait bien des exemples analogues, notamment celui des premiers fabricants de meubles artistiques de Paris qui ont dû, de 1880 à 1887, liquider avec perte, tandis que les ouvriers ébénistes qu'ils employaient avaient toujours reçu des salaires de 7, 8 à 10 francs par journée[4].

[1] Se reporter plus haut à nos chapitres sur le rôle de l'entrepreneur (pp. 183-211), et sur la cause des très grandes rémunérations de certains entrepreneurs (p. 194-205).

[2] Voir la publication officielle intitulée *Série des prix de la ville de Paris pour 1883*.

[3] On peut citer la *Compagnie Foncière de France*, dont les actions de 500 francs valent 100 fr. environ, la *Foncière Lyonnaise*, dont les actions sur lesquelles il y avait 250 francs versés, ne se vendaient plus que 60 francs en janvier 1893; la *Rente Foncière*, dont les actions de 500 francs, ne se cotaient plus que 95 à 100 francs. Ces sociétés ensemble représentaient plus de 100 millions de capital versé, dont 80 millions environ de capital perdu. Beaucoup d'autres sociétés immobilières étaient dans une situation plus lamentable encore, celle du « Quartier Marbeuf » par exemple et vingt autres.

En 1892 et 1893, par suite de causes que nous avons indiquées douze ans à l'avance dans notre *Essai sur la Répartition des richesses* (p. 227 à 228 et 265-269), on est retombé dans les mêmes exagérations de construction.

[4] Consulter sur ce point notre *Essai sur la Répartition des richesses* (3e édition, p. 407); les deux principales maisons, peut-être, de meubles

Le salaire est donc un contrat de liberté réciproque, conforme à la nature des choses; l'homme qui a l'idée de l'entreprise, élément tout aléatoire, reçoit une rémunération aléatoire, comme sa conception, et cette rémunération ne se trouve que dans le résultat net de l'entreprise, impossible à prévoir exactement. L'homme ou les hommes, au contraire, qui donnent un concours convenu, limité, subordonné, parfaitement mesurable soit en heures de travail, soit en pièces de travail, reçoivent une rémunération immédiate, irrévocable et indépendante du résultat final.

La production moderne, comportant beaucoup plus d'inconnu que l'ancienne production, nécessite davantage le salaire.

LA SOUPLESSE DU CONTRAT DE SALAIRE : MODALITÉS ET COMBINAISONS INFINIES AUXQUELS IL SE PRÊTE. — *Le salaire, qui se trouve le plus naturel des contrats et le plus universel, offre, comme autre avantage, une souplesse qui se prête aux combinaisons les plus variées.*

On a, en premier lieu, le salaire à la journée ou à l'heure, qui est le type primitif et le plus simple : il exige ou beaucoup de conscience de la part de l'ouvrier ou beaucoup de contrôle de la part de celui qui paie le travail. Aussi, l'on tend à remplacer ce mode de salaire partout où l'on peut lui substituer un procédé de mesurage suffisamment précis des efforts et des résultats obtenus par le travailleur. Néanmoins, le salaire à la journée ou à l'heure restera toujours en usage pour certaines catégories de tâches, pour celles qui ne se prêtent pas à une estimation aisée et en quelque sorte mécanique du travail fait, soit qu'elles présentent des difficultés très variables, soit que la qualité de l'ouvrage y ait plus d'importance que la quantité.

Le salaire à la tâche pur et simple, c'est-à-dire la rémunération d'après les quantités et les unités d'ouvrage fait, est le premier perfectionnement, la modalité la plus importante du salaire. L'ouvrier reçoit tant par mètre de fil, par pièce de toile ou de drap, par tonne de houille ou de fer, par nombre

artistiques, la maison Grohé et la maison Fourdinois, ont dû liquider dans la période susénoncée.

de mètres de terre piochée, par hectare ou par cinquième d'hectare fauché ou récolté. Ce système-là, où il est applicable, est plus conforme à la justice, donnant à chacun suivant ses œuvres; il l'est plus aussi à la bonne économie, développant chez l'ouvrier le sens de la responsabilité; il assure davantage, en outre, la liberté de celui-ci, en permettant au patron de relâcher sa surveillance pendant l'execution de la tâche. Il exige, d'autre part, certaines conditions qui ne se rencontrent pas toujours, comme l'uniformité dans la difficulté du travail; pour que la justice ne soit pas violée par cette méthode de rémunération, il faut qu'il en coûte exactement la même somme d'efforts pour produire chaque unité d'objets. Il convient encore que tous ces objets soient d'un type absolument identique, ou offrent entre eux, du moins, peu de variations. Aussi le travail à la tâche convient-il, par excellence, à l'industrie manufacturière; on l'emploie, cependant, même dans la petite industrie et dans les opérations les plus élémentaires de la grande culture,

Cette méthode de rémunération est au plus haut degré précieuse; elle suscite, néanmoins, l'hostilité de beaucoup d'ouvriers; elle a été souvent condamnée et proscrite par les *Trade Unions* ou syndicats d'ouvriers. C'est que, *au milieu des variations fréquentes de l'industrie moderne, elle est souvent d'une application très délicate et demande, de la part de l'entrepreneur et de ses représentants, le plus strict esprit de justice, tempéré même par de la bienveillance.* Pour ne citer qu'un exemple, en anticipant sur des développements donnés plus loin, il n'arrive pas toujours que l'une des conditions pour le bon fonctionnement du travail à la tâche, se rencontre exactement, à savoir la complète uniformité dans la difficulté du travail : ainsi dans une houillère, le charbon ne présente pas la même difficulté d'extraction dans toutes les galeries, ni même à tous les points d'une même galerie; il y en a qu'on appelle de bons postes et de mauvais; le maître mineur ou porion est souvent accusé de favoriser les uns et de nuire aux autres dans cette distribution des postes.

LE SALAIRE PROGRESSIF. EXEMPLES DIVERS DE SON APPLICATION. — De nombreuses combinaisons sur lesquelles nous avons été des premiers à attirer l'attention, il y a vingt ans, sont venus perfectionner encore le salaire à la tâche[1]. Ainsi, l'on joint parfois à ce dernier des primes pour tout surcroît d'ouvrage produit dans un temps déterminé. Supposons que, dans un tissage de toile, une bonne ouvrière fasse, dans sa quinzaine, huit pièces en moyenne qui lui soient payées 5 francs chaque; on peut établir que toute ouvrière qui fera neuf pièces dans ce temps recevra, non pas seulement 5 francs par pièce, mais une prime de 2 francs pour la neuvième pièce qui lui serait ainsi payée 7 francs au lieu de 5 francs. On peut ajouter que toute ouvrière qui ferait dans sa quinzaine dix pièces, au lieu de huit, recevrait pour la dixième pièce, non pas seulement une prime de 2 francs comme pour la neuvième, mais une seconde prime de 1 franc, soit 3 francs de prime pour la dixième pièce, ce qui en porterait le prix à 8 francs.

Des combinaisons de ce genre peuvent être introduites aussi bien dans les ateliers métallurgiques que dans les tissages. Je l'ai constaté, il y a plus de vingt ans, aux débuts de mon activité économique, dans un de ces derniers établissements en Normandie. Je n'ai, depuis lors, perdu aucune occasion de le mettre en relief[2]. C'est ce que j'ai appelé le *salaire progressif. Il a sa raison d'être parce que plus la production s'accroît dans un temps déterminé, plus la part des frais généraux, loyer, surveillance, intérêt du capital engagé, etc., s'amoindrit par chaque unité de produit. Le salaire à la tâche avec prime ou salaire progressif est un des moyens de faire participer l'ouvrier à l'économie des frais généraux.*

[1] Voir notre *Travail des Femmes au XIXe siècle* (1873, p. 72).

[2] M. Émile Chevalier, dans son ouvrage *Les Salaires au XIXe siècle*, cite le cas suivant de *salaire progressif :* un fabricant de filets à pêcher paie ainsi ses ouvriers : celui qui fait 16 filets ou un moindre nombre dans un mois reçoit 3 fr. par filet; celui qui en fait plus de 16 reçoit 3 fr. 50 pour le 17e et autant pour le 18e; pour le 19e et le 20e il obtient 4 francs chaque; pour le 21e et le 22e, 5 francs chaque; et ainsi de suite. Cet exemple est cité par Schloss : *Methods of Industrial Remuneration*, p. 50, note.

Ces combinaisons sont devenues plus fréquentes dans ces dernières années et elles ont été l'objet de plus d'études. Quelques écrivains ont donné à ces primes le nom de *sursalaires;* cette expression baroque et antifrançaise est fort mal appliquée; on doit lui conserver le nom très clair et très français de *salaire progressif.*

AUTRES EXEMPLES DE SALAIRES PERFECTIONNÉS. — *Les modalités dont le salaire est susceptible sont infinies; il est probable que de nouvelles se produiront, tellement il est aisé d'adapter le salaire aux circonstances les plus variées et d'y ajouter les appâts les plus efficaces.*

Voici quelques-unes de ces modalités : au salaire on joint souvent une prime sur l'économie de la matière première ou des déchets. Le chauffeur ou le mécanicien qui épargnent une certaine quantité de charbon pour produire une force déterminée reçoivent une certaine somme proportionnelle à la quantité épargnée. L'ouvrier gantier qui a peu de déchets sur la peau employée jouit d'un bénéfice analogue.

Le salaire à la tâche peut être combiné avec une gratification graduée sur le prix de vente. Si la moyenne du prix d'un objet déterminé est de 20 francs, on donnera à l'ouvrier 5 0/0 de tout ce qui dépassera ce prix de 20 francs; c'est un moyen de l'intéresser à la qualité de la marchandise, de faire qu'il produise, non seulement beaucoup, mais bien; c'est aussi un moyen de le rendre sensible à la prospérité générale de l'industrie.

Quelques personnes ont classé ces modalités du salaire parmi les modes de ce que l'on appelle la participation aux bénéfices : ce classement est tout-à-fait inexact; car, qu'il y ait bénéfice ou non, les primes en question sont acquises et, quand il y a bénéfice, elles n'ont aucune relation avec le bénéfice lui-même. Il importe, dans les questions économiques, d'éviter des confusions de langage qui sont en même temps des confusions d'idées.

Le salaire à la tâche peut encore être gradué, d'une façon tout à fait générale et mathématique, sur le prix des produits : c'est

ce que l'on apppelle l'échelle mobile des salaires, en anglais « sliding scale ». Ici, il s'agit non pas d'une prime dans le surcroît du prix de vente au delà d'un taux déterminé, mais d'une relation absolue entre le salaire et le prix, quel que soit le prix. Ce système ingénieux est adopté dans diverses exploitations métallurgiques ou houillères du nord de l'Angleterre. On peut arrêter d'avance entre ouvriers et patrons des conventions d'après lesquelles, quand le charbon se vendra 5 francs la tonne, l'ouvrier aura 3 francs par tonne extraite, puis 3 fr. 60 quand le prix sera de 7 francs, 4 fr. 25 quand le prix sera de 8 fr. etc. Ces chiffres sont là à titre d'indication et peuvent être modifiés; on peut, si l'on veut, faire une quote part croissante pour l'ouvrier au fur et à mesure de la progression du prix de vente. Il est loisible également et souvent utile de fixer un minimum au-dessous duquel ne tombera pas la rémunération de l'ouvrier. L'étude attentive des conditions techniques de chaque industrie, parfois même de chaque établissement, fournit les éléments pour la fixation de la graduation. *Ce salaire ainsi gradué sur le prix de vente, d'après une échelle mobile, a pour objet de prévenir ou de rendre moins fréquentes les contestations entre ouvriers ou patrons*. Il faut reconnaître, toutefois, que, si elle rend à ce point de vue des services, cette méthode de salaire n'a, cependant, pas plus qu'aucune autre organisation mécanique, le don de supprimer complètement les conflits entre la main-d'œuvre et celui qui l'emploie.

CLASSIFICATION DES DIVERSES MÉTHODES DE SALAIRES. — Le salaire est un contrat si merveilleusement souple, se prêtant à tant de combinaisons qu'il serait présomptueux de prétendre les énumérer toutes ou les classifier exactement. Un récent écrivain anglais qui a fait des méthodes diverses de rémunération industrielle une étude très attentive et très sagace, M. David F. Schloss, a dressé la classification suivante, que nous reproduisons à titre d'exemple [1]. Le salaire au temps (heure, jour-

[1] *Methods of Industrial Remuneration by David F. Schloss*, London and Edimbourg, 1892.

née, semaine ou mois); le salaire aux pièces (*piece wage*); le salaire à la tâche; le salaire progressif (M. Schloss fait connaître qu'il nous emprunte cette expression et qu'il l'étend à un grand nombre de cas[1]); le salaire collectif aux pièces (*Collective piece-wage*); le salaire collectif à la tâche (*Collective task wage*); le salaire collectif progressif; le contrat d'ouvrage (*Contract work*) et l'ouvrage coopératif (*Co-operative work*). Quelques mots sont nécessaires au sujet de cette classification. D'abord la distinction entre le salaire aux pièces et le salaire à la tâche (*piece wage* et *task wage*) n'apparaît pas clairement. M. Sehloss fait la suivante : l'ouvrier ou employé est engagé suivant le mode du salaire aux pièces quand il rend à son employeur une somme de travail déterminé, sans aucune considération du temps qui aura été consacré à ce travail. Il y a, d'autre part, salaire à la tâche quand l'ouvrier s'engage à fournir dans un temps déterminé un quantum minimum d'ouvrage. Ainsi, la fixation d'un minimum d'ouvrage serait, d'après l'auteur, le trait qui distinguerait en Angleterre, le travail à la tâche du travail aux pièces.

Quant aux *Collective Piece wage, Collective Task wage, Collective progressive wage,* ou salaire collectif aux pièces, salaire collectif à la tâche, salaire collectif progressif, ces appellations se réfèrent à cette circonstance qu'au lieu de traiter individuellement avec chaque ouvrier, l'employeur peut traiter avec une équipe ou un groupe d'un certain nombre d'entre eux. Ce que M. Schloss appelle *Contrat work* (contrat d'ouvrage) et *Cooperative work* (ouvrage coopératif) sont des variétés de ce procédé. L'auteur s'explique ainsi à ce sujet : « Une matière importante par rapport aux salaires est la distinction entre les salaires payés à un ouvrier isolé (*simple worker*), en considération de son travail individuel seul, et les salaires payés comme une rémunération collective du travail combiné d'un groupe d'ouvriers. La somme en bloc payée en considération du travail entier du groupe (*aggregate labour of*

[1] Schloss, *ibid.*, pp. 50 et 51,

the group) peut être répartie entre les membres de ce groupe par l'employeur, qui alloue à chacun une part déterminée dans le montant total (*in this aggregate amount*); j'appelle cette rémunération salaire collectif aux pièces, ou salaire collectif à la tâche, ou salaire collectif progressif, suivant les cas. Ou bien cette somme en bloc (*lump sum*) peut être répartie par l'employeur entre les membres du groupe, en déduisant d'abord les salaires à la journée des membres subordonnés du groupe, et en payant sur le reste au principal membre ou aux principaux membres du groupe une rémunération aux pièces, dont le montant varie en raison directe de l'activité de l'ouvrage fourni par le groupe. L'ouvrage fait dans ce système s'appellera contrat d'ouvrage (*contract work*). Ou bien cette somme en bloc pourra être répartie parmi les membres du groupe dans les proportions qu'ils détermineront eux-mêmes; l'ouvrage fait suivant cette méthode s'appellera ouvrage coopératif (*cooperative work* [1]). »

Il peut y avoir quelque subtilité dans ces divisions. Elles prouvent, en tout cas, la souplesse du contrat de salaire et son adaptabilité aux cas les plus différents. La nomenclature n'est pas complète : l'auteur aurait pu scinder encore davantage ses espèces; il classe dans la catégorie des *salaires progressifs* les modalités du salaire qui relèvent ce dernier en proportion de l'épargne des matières premières ou des déchets, ou bien encore en le graduant sur le prix de vente. Toutes les primes de toute nature qui se joignent au salaire sont comprises par lui dans cette classe des salaires progressifs, et cela peut se justifier. Mais ce sont des subdivisions distinctes. Quant à ce qu'il nomme « le contrat d'ouvrage » ou « l'ouvrage coopératif », entendu au sens où il prend ces expressions, ce sont bien des variétés du contrat de salaire; l'employeur fournit toutes les matières premières, fréquemment aussi les instruments et les installations; il achète à un prix convenu d'avance l'ouvrage fait avec ses propres matériaux, y joignant

[1] David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pp. 11 et 12.

certaines primes stipulées et qui varient suivant des éléments certains; ce sont bien là aussi des salaires.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIVERSES FORMES ET MODALITÉS DU SALAIRE. — Chacune de ces formes ou modalités du salaire a des avantages et des inconvénients; on choisit l'une ou l'autre suivant que, dans les circonstances propres à chaque ouvrage, la somme des premiers l'emporte sur celle des seconds. Il ne nous appartient pas dans un ouvrage général, dont l'étendue n'est pas indéfinie, d'entrer dans toutes les explications que comporterait la comparaison de ces diverses formes ou modalités. Contentons-nous de citer les principaux arguments en faveur de chacune et les principales critiques à leur encontre.

Le salaire au temps a l'avantage d'induire l'ouvrier à soigner son ouvrage, de lui procurer une rémunération certaine, à l'abri de toute variation. Il a l'inconvénient de permettre et d'encourager même, chez les ouvriers peu scrupuleux, la lenteur dans le travail, l'insuffisance de l'effort; aussi est-il dit souvent en France *travail en conscience*, ce qui s'entend de ce qu'il n'est bon pour l'employeur que quand il s'agit d'ouvriers consciencieux. Cette forme du salaire assure une sorte d'égalité parmi les ouvriers, ne faisant aucune différence entre les très bons, les bons, les médiocres et les mauvais. On peut parfois éliminer ces derniers en ne les engageant pas; mais parmi les autres, à l'exception des rares ouvriers ayant une très grande ardeur naturelle, il y a une disposition à ne fournir qu'une dose moyenne de travail. En définitive, le salaire au temps, sauf pour les natures spécialement énergiques et dévouées, ne tire pas d'une durée déterminée de travail de l'ouvrier le maximum de produit qu'elle pourrait fournir. L'égalité de la rémunération exerce une influence déprimante sur les ouvriers qui, dans d'autres conditions, se montreraient les plus actifs. Malgré ce défaut grave, le salaire au temps est le seul applicable à certaines catégories de travaux.

Le travail aux pièces ou le travail à la tâche[1], en rendant la

[1] En France, ces deux expressions sont considérées comme synonymes. En Angleterre, M. Schloss les distingue, ainsi qu'on l'a vu plus haut,

rémunération variable, suivant l'ouvrage fait, stimule beaucoup plus toutes les énergies. Il permet aux bons ouvriers de gagner bien davantage. Il assure un usage beaucoup plus complet de l'outillage et une répartition des frais généraux sur un plus grand nombre d'unités produites. Aussi, en général, les employeurs préfèrent-ils, pour tous les travaux courants et les produits communs, le salaire aux pièces ou à la tâche au salaire au temps. D'autre part, ce surcroît même d'activité, par l'appât d'une rémunération proportionnelle à la production, risque de rendre l'ouvrier moins soigneux, de provoquer chez lui, sinon des malfaçons, du moins un défaut de complet achèvement et de fini, ce que les Anglais appellent *scamping*, le bousillage. Cet inconvénient est moindre quand il s'agit de travaux mécaniques, parce que la machine accomplit la besogne quasi régulièrement et qu'on n'a guère qu'à la surveiller et à intervenir quand elle s'arrête. Aussi l'introduction de machines dans une industrie tend-elle à y remplacer le travail au temps par le travail aux pièces. Cette transition n'est pas sans difficultés, c'est une question délicate.

Les critiques dont le salaire aux pièces est l'objet sont très nombreuses. On lui reproche de développer ou d'encourager des habitudes irrégulières chez les ouvriers. Leur permettant de gagner beaucoup en peu de temps, il induit ceux qui ont quelque faiblesse de caractère à accroître leur intensité de travail certains jours et à chômer fréquemment. Il multiplie les difficultés et contestations, ce que les Anglais nomment *friction*, entre les ouvriers et l'employeur. Ces contestations peuvent naître soit au sujet de la qualité de l'ouvrage et des malfaçons, soit à propos surtout des nombreux changements qu'il faut apporter dans l'industrie moderne, si variable, à la base même des tarifs. Les premières contestations peuvent être tranchées par des chambres et des comités de conciliation ; les secondes sont bien plus délicates. Dès qu'il se pro-

par cette circonstance que, dans le travail à la tâche (*taskwage*), l'ouvrier s'engagerait à fournir un *minimum* déterminé par chaque période de temps, tandis que ce *minimum* n'existerait pas pour le travail aux pièces.

duit un perfectionnement quelconque dans l'outillage, il convient de modifier la base des tarifs du travail à la tâche, sinon les ouvriers arriveraient parfois à être démesurément payés, comme ces quelques puddleurs écossais dont M. le comte de Paris, dans ses *Études sur les Associations ouvrières en Angleterre*, nous dit qu'ils étaient arrivés temporairement à gagner 8,000 à 10,000 francs par an, la base des tarifs du travail aux pièces n'ayant pu être modifiée, à cause de leur résistance, bien que l'outillage se fût très perfectionné. Dans ce cas, les perfectionnements perdraient, en quelque sorte, toute leur raison d'être pour les consommateurs, et ils se transformeraient en privilèges énormes pour de rares catégories d'ouvriers. *Le remaniement fréquent de la base des tarifs du travail aux pièces est donc naturellement lié aux progrès de l'industrie. Il a parfois aussi une autre raison d'être dans la substitution de nouvelles matières premières à celles qui étaient en usage. Or, ce remaniement des tarifs du travail aux pièces est une opération qui exige de la part des divers intéressés en présence beaucoup de loyauté, d'équité, de discernement et d'esprit de conciliation.* Ces conditions sont loin de se rencontrer toujours. On reproche à certains industriels, lorsqu'il s'agit de remanier la base des salaires à la tâche, d'engager à la journée des ouvriers très exceptionnels, de les rémunérer très largement, quelquefois d'une façon occulte, et, sur le calcul de l'ouvrage qu'ils ont fait dans une courte période, d'établir la moyenne de ce que chaque ouvrier devra fournir pour avoir un salaire normal. Le tarif du salaire aux pièces serait ainsi fixé, non pas sur la moyenne de ce que la généralité des ouvriers peut fournir avec une assiduité et une activité ordinaires, mais sur le produit exceptionnel de quelques ouvriers spécialement bien doués et qu'on aurait particulièrement stimulés par divers appâts. Les transformations et les perfectionnement de l'outillage, avec une application pareille du système du travail aux pièces, se tourneraient à la longue contre l'ouvrier et amèneraient une réduction de sa rémunération. Il en serait de même quand, ce qui arrive fréquem-

ment, on substituerait des matières premières de moindre qualité ou d'un travail plus difficile à celles qui étaient en usage. Il se produirait ainsi des abus que les Anglais désignent sous le nom de *nibbling*, grignoter, ronger, c'est-à-dire *une sorte de réduction sournoise du salaire.* Aussi, pour l'établissement de ces tarifs nouveaux, en cas de modification de l'outillage, des méthodes ou des matières premières, recommande-t-on d'avoir recours à des comités mixtes d'explication, *Committee of explanations.* Il y a là des questions d'application très délicates.

La critique adressée au travail aux pièces qu'il conduit souvent à une exagération de l'intensité du travail épuisant la force mentale, comme la force physique (*overexertion including mental strain*), nous paraît moins exacte, au moins pour la généralité des cas. On a vu plus haut (tome Ier, pages 355-357) comment la division du travail et le perfectionnement des machines conduisent à une plus grande intensité d'efforts; mais il est peu fréquent que celle-ci devienne dangereuse et elle a sa contrepartie dans l'abréviation de la journée de travail qui, de douze heures autrefois, est presque partout tombée à dix, et a tendance à se réduire à huit ou à neuf, *la durée de neuf à dix paraissant, dans les circonstances présentes, la plus normale.*

L'opposition de certaines catégories d'ouvriers, notamment de plusieurs *Trades Unions* au travail à la tâche, est, toutefois, très forte : outre le motif invoqué de l'excès de fatigue qu'il entraînerait, les opposants font aussi ressortir le bousillage (*scamping*) qui en serait le résultat. L'hostilité à cette méthode rémunératrice vient surtout, à notre sens, d'un préjugé très répandu dans la population ouvrière, à savoir que si les ouvriers occupés produisaient moins dans un laps de temps donné, il y aurait place, pour produire le surplus, à un plus grand nombre d'ouvriers qui, dans l'état présent, sont sans ouvrage et que l'on appelle les *inemployed.* Nous aurons plus tard à nous occuper de cette question. Qu'il nous suffise de dire actuellement que ce raisonnement est un pur sophisme. *Il n'y a pas dans une société une quantité fixée de travail à faire : les divers*

produits sont acheteurs les uns des autres. Quand on réduirait de moitié la productivité de la journée de chaque ouvrier, il n'y aurait pas place pour un ouvrier de plus; la société serait seulement moitié moins riche.

La disparition du travail à la tâche dans toutes les industries communes amènerait graduellement une effroyable diminution de la production, elle tendrait à faire prodigieusement baisser l'étalon de la productivité du travail et la moyenne de cette productivité. Il est incontestable que, avec le travail au temps (heure, journée ou mois), beaucoup d'ouvriers non seulement ne font pas tout ce qu'ils pourraient faire, mais même, par ce préjugé de classe que nous avons indiqué, pensent qu'ils auraient tort de faire de leur mieux (*often think it wrong to do their best.*)

Il demeure vrai que, si utile, si nécessaire que soit le travail à la tâche, il peut multiplier, en divers cas, les difficultés entre ouvriers et patrons, et qu'un grand esprit de conciliation et de justice de part et d'autre est indispensable à son pacifique fonctionnement.

Nous ne nous étendrons pas sur les avantages et les inconvénients des salaires progressifs, des salaires collectifs, etc., car il n'est aucun de ces modes qui, tout en stimulant l'ouvrier, ne puisse faire surgir diverses difficultés industrielles ou sociales. Ce sont là questions d'application qui nous entraîneraient dans un détail infini et que ne comporte pas un traité général d'économie politique[1]. Nous réservons pour un chapitre postérieur l'examen de ce que l'on appelle le contrat d'ouvrage (*contract work*), et plus encore le sous-contrat (*sub-contract*), ainsi qu'une des variétés de ce dernier qui s'est épanouie en Angleterre et à laquelle on a donné le nom de *sweating system* (système de la sueur.)

[1] On peut consulter à ce sujet l'ouvrage cité plus haut de David F. Schloss, qui contient une analyse très minutieuse et très subtile de chacun des procédés de rémunération du travail (***Methods of Industrial Remuneration***). Sans nous associer à toutes les vues de l'auteur, nous reconnaissons sa pénétration d'esprit et la richesse des matériaux qu'il a réunis.

LES MODALITÉS INFINIES DU SALAIRE TÉMOIGNENT DE L'UNIVERSALITÉ ET DE LA NÉCESSITÉ DE CE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION. — LE SALAIRE ET LA COOPÉRATION. — Ce qui ressort des observations qui précèdent, c'est la prodigieuse élasticité et souplesse du contrat de salaire, qualités qui font que *ce contrat est la trame de la plupart des rapports humains. On ne peut, dans l'immense majorité des circonstances, lui rien substituer. Il est souvent possible d'y ajouter, non de le remplacer complétement.*

La participation aux bénéfices, par exemple, dont il sera question plus loin, n'est qu'une annexe au salaire dont elle ne change pas le caractère, elle est à celui-ci, avons-nous dit souvent, ce qu'est un condiment, le sel, le poivre, le vinaigre, à la nourriture substantielle.

La coopération elle-même ne supprime pas le salaire; les coopérateurs se distribuent, chaque semaine ou chaque quinzaine, le salaire de leur travail, soit à la journée soit à la tâche, exactement comme s'ils étaient de purs salariés; et si l'atelier coopératif fait faillite, ces sommes ainsi réparties aux associés, dans les conditions ordinaires, comme prix de la journée de travail ou de l'ouvrage fait, leur sont définitivement acquises, sans qu'elles puissent donner lieu contre les ouvriers associés à aucune répétition de la part des créanciers impayés. Ainsi, même la coopération doit admettre le salaire et le respecter, en faire la base principale de la rémunération : M. Schloss écrit à ce sujet : « Les résultats de notre examen de « la pratique de la coopération industrielle, nous montre que « de beaucoup la plus grande partie de la coopération indus- « trielle fonctionne avec le système ordinaire des salaires. *The « result of an examination of the pratice of Industrial Coope- » ration shows us that by far the greater part of Industrial Coo- « peration is carried on upon the ordinary wage-system*[1] ». Encore M. Schloss ne dit-il pas assez; il faudrait dire que toutes les sociétés coopératives, presque sans exception, prennent et sont obligées de prendre le système des salaires

[1] Schloss, op. cit., p. 219.

comme base de leur fonctionnement; les sociétés coopératives que M. Schloss considère comme restant en dehors du système ordinaire des salaires sont celles qui, en plus des salaires habituels, allouent à leurs employés une participation aux bénéfices; mais il a été démontré plus haut, et il le sera davantage ultérieurement, que la participation aux bénéfices n'exclut nullement le salaire, et y ajoute simplement un élément variable, d'une importance généralement modique[1].

Il est vrai que M. Schloss écrit, dans le même ouvrage, que la coopération entre producteurs se propose la totale abolition du système des salaires. Mais son argumentation à ce point de vue n'est nullement convaincante. La voici : « La coopération « industrielle implique, en premier lieu, que les ouvriers « s'emploient eux-mêmes (*the workers shall be self employed*). « En outre, comme des hommes ne peuvent se devoir des « salaires à eux-mêmes, la réalisation de l'idéal de la coopé- « ration industrielle implique la totale abolition du système « des salaires (*implies the total abolition of the wage-system*), « Un homme travaillant dans un atelier coopératif peut, il « est vrai, retirer nominalement des salaires (*nominally draw « wages*) avant la répartition trimestrielle des bénéfices nets; « seulement, de tels salaires (*such wages*) sont manifestement « (*obviously*) non pas des salaires réels (*real wages*), c'est-à- « dire des sommes dues par un maître à son serviteur et « payables intégralement même si aucun profit net n'est acquis « (*sums due from a master to a servant and payable in full, even « if no nets profits are earned*), mais des sommes retirées « comme un fonds de subsistance (*subsistence money*), des

[1] Un écrivain anglais qui s'est spécialement consacré à l'étude de la coopération, Miss Beatrice Potter, citée par M. Schloss (op. citat., p. 219, note), s'exprime ainsi, avec une compétence qui lui est universellement reconnue dans la Grande-Bretagne : « Seulement 20 sociétés coopératives de production partageaient leurs profits (en 1889) avec leurs ouvriers. Si nous divisons ces profits par le nombre des ouvriers qu'emploient les 54 sociétés de production, nous découvrirons que le résultat net pour les ouvriers est considérablement inférieur à une livre sterling (25 francs) par an. » Il est impossible de mieux reconnaître que le salaire fournit partout la substance de la rémunération ouvrière.

« avances au compte de chaque part dans le total des profits « bruts auxquels chacun des ouvriers s'employant lui-même « aura un titre définitif (*advances ou account of the share in the « total gross profits to which self employed workman will ultima- « tels be entitled*). On voit ainsi que la méthode de la coopéra- « tion industrielle entraîne, d'un côté, la complète abolition de « l'employeur ou patron et, de l'autre côté, la complète substi- « tution des profits aux salaires comme rémunération du tra- « vail (*the complete substitution of profits for wages as the « remuneration of labour*). »

M. Schloss nous paraît faire ici une manifeste confusion et nous ne croyons pas qu'aucun coopérateur le suive dans cette voie. Des profits sont nécessairement aléatoires, très variables, subordonnés au contrôle d'un inventaire, lequel, entre parenthèses, pour des industries un peu compliquées, ne peut être sérieusement dressé tous les trois mois, mais tout au plus tous les semestres, sinon tous les ans. Les profits, en outre, peuvent parfaitement ne pas exister dans certains établissements et dans certaines années. Si les sommes touchées chaque semaine ou chaque quinzaine par les coopérateurs, comme rémunération habituelle de leur travail, étaient non pas des salaires, mais des avances sur les bénéfices en cours, il en résulterait que ces sommes ne seraient pas définitivement acquises, qu'elles pourraient être répétées, si l'inventaire clôsant la période constatait une perte au lieu d'un gain. Il en résulterait également que si, au milieu de la période constituant l'exercice, c'est-à-dire qui s'étend entre deux inventaires, on s'aperçoit que l'établissement fonctionne en perte, les sommes versées chaque semaine ou chaque quinzaine aux ouvriers, à titre d'avances sur des profits qu'on saurait ne pas exister, devraient être suspendues, que le paiement ne devrait plus s'en effectuer; on ne peut, en effet, distribuer des acomptes sur des profits qu'on sait ne pas exister. Or, jamais dans aucun établissement coopératif, ni dans aucune théorie coopérative, on ne propose de suspendre absolument ni même de réduire considérablement les sommes payées chaque

semaine ou chaque quinzaine à l'ouvrier, quand les profits paraissent s'amoindrir ou même disparaître; c'est que *ces sommes ne sont nullement des avances sur des profits éventuels; ce sont des salaires, à savoir le prix immédiatement et définitivement acquis, convenu d'avance, d'une quantité déterminée de travail fait ou d'ouvrage fourni. Chaque livraison de travail ou d'ouvrage de la part de l'ouvrier a constitué une vente sur laquelle il n'y a pas à revenir. Le prix de cette vente, c'est bien un salaire.* Ce qui le prouve encore, ce sont, comme nous le disions plus haut, les conséqnences juridiques du salaire, très différentes des conséquences juridiques d'avances ou d'acomptes sur des profits éventuels. La plupart des législations, notamment la législation française, constituent un privilège pour le paiement des salaires, elles n'en constituent aucun pour le paiement des profits; or, il est incontestable que les ouvriers associés dans une société de production sont parfaitement privilégiés, par rapport non seulement aux capitalistes ou commanditaires de l'entreprise, mais même à la généralité des autres créanciers, pour les sommes qui doivent leur être payées chaque semaine ou chaque quinzaine ou chaque mois, à titre de prix de leur travail ou de leur ouvrage. Ces sommes n'ont donc, ni au point de vue juridique, ni au point de vue économique, le caractère d'avances sur des profits éventuels, elles ont simplement le caractère de salaires.

Il est, d'ailleurs, inexact de dire que, dans une société coopérative de producteurs, les ouvriers s'emploient eux-mêmes, *are self employed;* non, ils sont employés par la société, l'être collectif, que l'on ne doit pas confondre avec les êtres individuels qui la composent; dans la société coopérative de production, il y a un patron comme dans les autres entreprises; seulement c'est un patron collectif, c'est la société elle-même; cette société peut disparaître et mourir sans que les membres qui la composent disparaissent et meurent avec elle. Les ouvriers associés sont les employés et les salariés de la société, être collectif. C'est la société, comme telle, qui court les risques des entreprises; elle peut perdre son capital,

c'est-à-dire le capital collectif des membres, elle peut être mise en faillite, sans que chacun des membres lui-même le soit. Cette société a les mêmes règles générales de fonctionnement que les patrons individuels.

Les chefs pratiques de la coopération font bien cette distinction et aucun ne s'aventure à soutenir que les sommes payées chaque jour, chaque semaine, chaque quinzaine ou chaque mois, prix courant de leur travail aux ouvriers associés, constituent des avances sur les profits ; ce serait exposer ces paiements à trop de controverses et leur faire courir trop d'aventures. Écoutons l'un des doctrinaires et des apôtres de la coopération, dans son *History of Cooperation;* nous empruntons d'ailleurs, la citation au livre même de M. Schloss : « Les ouvriers « qui se proposent de créer une fabrique coopérative com- « mencent par épargner, accumuler et souscrire tout le capital « qu'ils peuvent comme garantie aux capitalistes auxquels ils « peuvent avoir besoin d'emprunter, si leur propre capital est « insuffisant... Ils louent, ou achètent, ou construisent les « locaux ; ils engagent ou nomment les directeurs, ingénieurs, « dessinateurs, architectes, comptables et tous les employés « dont ils ont besoin *aux traitements ordinaires* que des per- « sonnes de ce genre peuvent obtenir sur le marché relative- « ment à leur capacité (*at the ordinary salaries such persons can « command in the market, according to their ability*). Chaque ou- « vrier employé *reçoit des salaires* de la même façon (*Every « workman employed is paid wages in the same way*). S'ils ont « besoin de capital en plus du leur, ils en empruntent au taux « du marché, conformément aux risques de l'affaire, le capital « souscrit par les propres membres de la société étant payé « au même taux. Les loyers (*rents*), matières premières, trai- « tements, *salaires,* frais généraux de toute nature et l'intérêt « du capital constituent le coût annuel de leur entreprise « (*Their rents, materials, salaries, wages, business outlays of all « kind, and interest of capital, are the annual cost of their « undertaking*). Tout gain au delà est le profit qui est réparti « entre tous les employés et les ouvriers et les clients en pro-

« portion des émoluments et des services (*All gain beyond « that is profit, which is divided among all officers, and workmen, « and customers, according to their salaries and services*[1]. »

Cette description est parfaitement exacte, et il en ressort avec netteté que les sociétés coopératives de production ne suppriment ni les salaires, ni l'intérêt du capital. Si l'on disait qu'à l'avenir et avec un plus grand épanouissement de leur activité, elles supprimeront le salaire, nous ne voyons pas comment elles pourraient s'y prendre. Le salaire, c'est-à-dire la rémunération immédiate ou presque immédiate et définitivement acquise pour chaque unité de travail fourni ou d'ouvrage livré, non seulement est indispensable à l'ouvrier pour subsister, mais encore le salaire, cette rémunération précise, convenue d'avance, est nécessaire à l'établissement de tout calcul, de tout projet; sans lui la production n'a plus de boussole.

Sans le salaire comme base habituelle de la rémunération, aucune production un peu grande, compliquée et d'un résultat différé, ne serait possible; aucune vaste et progressive combinaison ne pourrait passer dans la pratique, parce qu'aucun ouvrier ou subordonné ne saurait sur quoi compter; que tout devis, toute prévision seraient privés d'appui; et que personne, ni les exécutants, ni l'inspirateur, que celui-ci soit un être individuel ou un être collectif, n'aurait sa liberté.

Le salaire est « le fixe » après lequel aspire toute l'humanité; on peut, comme stimulant, y ajouter, dans divers cas, un élément variable, mais le fixe, le minimum, le certain, le connu, restent à la base de la rémunération.

Le salaire constitue la loi de répartition la plus naturelle et la plus précise, celle qui correspond le mieux à la plupart des transactions humaines; c'est en même temps une méthode émancipatrice qui laisse à chacun sa responsabilité propre.

Rien ne fait prévoir que le salaire doive jamais disparaître; rien ne rend désirable cette disparition qui plongerait le monde économique dans le chaos.

[1] Schloss, op. cit., pp. 202 et 203.

CHAPITRE XI

CONTINUATION DE LA THÉORIE DU SALAIRE. — LES CAUSES QUI DÉTERMINENT LE TAUX DES SALAIRES

Le travail est une marchandise. Sens de cette proposition.
Le travail est une marchandise d'un genre particulier. En quoi elle se distingue de la plupart des autres.
Les lois naturelles qui déterminent le salaire. — Les trois systèmes : premier système : la théorie des frais de production de la force de travail, son insuffisance.
Deuxième système : la théorie du fonds des salaires. Son inexactitude.
Le troisième système : l'élément principal de la détermination du salaire est la productivité du travail.
Influence de la population sur les salaires.
Triomphe de la doctrine qui fait surtout dépendre les salaires de la productivité du travail.
De l'antagonisme entre les profits et les salaires.
Objections des socialistes au contrat de salaire. — La prétendue corvée ou travail impayé. — L'impossibilité pour l'ouvrier de racheter son produit.

LE TRAVAIL EST UNE MARCHANDISE ; SENS DE CETTE PROPOSITION. — Le travail est une marchandise : cette proposition a été souvent répétée par l'économie politique, et elle a souvent soulevé de la part de critiques, superficiels ou passsionnés, une véritable indignation.

De ce que le travail est une marchandise, il n'en résulte pas que l'ouvrier en soit une : la chose fournie et le fournisseur ne sont pas identiques. En disant que le travail est une marchandise, on résume seulement une vérité de fait, dont l'exactitude est incontestable : le travail s'achète et se vend ; le prix du travail est fixé, non par la philanthropie ou la charité, mais par la balance des intérêts de l'acheteur et du vendeur.

Le prix du travail, comme celui de toute marchandise, quelle qu'elle soit, n'est ni arbitraire, ni invariable; il subit des fluctuations et obéit à des lois. Toutes ces vérités sont prouvées par l'histoire et par la pratique courante.

Les critiques les plus âpres de l'économie politique, ceux qui s'indignent le plus bruyamment de cette proposition que le travail est une marchandise ne laissent pas, pour la plupart du moins, dans la vie courante, de le traiter comme un objet marchand. Ont-ils à engager un ouvrier ou un domestique, ils s'informent des cours, des salaires habituels, et ils n'en dévient guère.

Si, dans quelques cas particuliers, ils s'en écartent, c'est qu'ils veulent faire une œuvre spéciale soit de charité, soit de philanthropie, ce qui est parfaitement licite et parfois recommandable. *Dire que le salaire est une marchandise, ce n'est nullement proscrire les sentiments sympathiques et bienveillants des relations entre patrons et ouvriers; c'est constater seulement, avec netteté, qu'il est dans la nature des choses que le prix du travail humain soit fixé, sauf des exceptions rares, par des causes plus générales, plus permanentes, plus précises, moins individuelles et moins constamment variables que ces sentiments.*

Cette formule que le travail est une marchandise ne proscrit pas non plus complétement l'expression de *juste salaire*, dont il est parfois question, et que nous acceptons, comme on le verra plus loin. Elle ne bannit pas plus l'équité des transactions relatives au travail que cette équité n'est bannie de tout autre ordre de transactions que ce soit.

LE TRAVAIL EST UNE MARCHANDISE D'UN GENRE PARTICULIER. EN QUOI CETTE MARCHANDISE SE DISTINGUE DE LA PLUPART DES AUTRES. — Si le travail est une marchandise, c'est-à-dire un objet marchand, dont le prix se règle par l'action de lois naturelles, *c'est, toutefois, une marchandise offrant certains caractères particuliers qui la distinguent de la généralité des autres :*

1° Le travail ou la force de travail (*Arbeitskraft*), comme dit Karl Marx, est essentiellement unie à la personne du travail-

leur ; *cette force de travail ne peut pas être vendue sans placer le possesseur et le fournisseur de cette force, le travailleur, sinon sous un certain assujettissement et dans une certaine dépendance, du moins sous la surveillance, le contrôle et la direction de l'acheteur du travail.*

Cela est vrai dans le travail rural, sauf à la tâche, dans le travail industriel en atelier commun. Le salaire à la tâche a pour effet de diminuer cette sorte de contrôle perpétuel et de direction ininterrompue, sans pouvoir la faire disparaître ; de même la petite force motrice à domicile, si l'on parvient à la produire à bon marché, aura un résultat analogue.

Néanmoins, par la force des choses, les relations entre l'acheteur et les fournisseurs de travail sont plus personnelles, plus prolongées, plus constantes même que les relations entre l'acheteur et les fournisseurs de toute autre marchandise. Pour les marchandises ordinaires, la livraison de l'objet vendu est en quelque sorte instantanée et après elle disparaît, en général, la relation entre l'acheteur et le vendeur ; pour le travail, au contraire, la livraison se fait en quelque sorte à chaque instant en ce qui concerne le travail au temps, et elle se renouvelle à des intervalles très rapprochés pour le travail aux pièces. Même dans ce dernier cas, l'ouvrier se sert en général de l'outillage et des matières premières appartenant à l'acheteur de travail, et il y a intérêt pour celui-ci à ce que le vendeur de travail, l'ouvrier, tire le plus grand parti possible, dans le moindre temps, de ces instruments et de ces matériaux. Ainsi, les intérêts de l'acheteur et du vendeur de travail sont bien plus enchevêtrés et peuvent donner lieu à bien plus de discussions, à des controverses bien autrement fréquentes que les intérêts de l'acheteur et du vendeur de toute autre marchandise. *Le contact entre les acheteurs et les vendeurs de travail est bien autrement constant ou fréquent que dans tous les autres cas de vente ou d'achat ;*

2° La force de travail ne peut être dans un lieu et le possesseur de cette force de travail dans un autre ; d'où, l'équilibre entre l'abondance et la disette locale de travail, entre l'offre et

la demande de travail, est bien plus difficile à réaliser que pour la généralité des autres marchandises. Les sentiments, les habitudes retiennent fréquemment le travailleur dans un lieu, malgré que sa force de travail y soit moins payée qu'elle ne le serait dans un autre. Il en résulte que, *pour le travail, son abondanee, sa rareté et sa rémunération, il faut souvent tenir compte d'un élément particulier important qui ne joue aucun rôle pour les autres marchandises, l'élément moral ou éthique.*

On a dit que rien n'est plus aisé à transporter qu'un homme. Cette proposition n'est vraie qu'à un certain point de vue : la force de travail ne se déplace pas comme le blé ou le charbon ; les prix du blé ou du charbon ou de toute autre marchandise commune ne peuvent dans deux régions différentes présenter un écart qui dépasse de beaucoup, pendant longtemps du moins, le prix de transport de la région où cet article est le plus bas dans celle où il est le plus élevé.

L'écart entre les prix du travail dans les différentes régions excède singulièrement le montant de ces frais de transport.

Beaucoup d'économistes n'ont pas suffisamment tenu compte de toutes les causes diverses qui déterminent la volonté de l'homme ou qui influent sur elle ; il l'ont parfois trop considérée comme une volonté inerte, obéissant aveuglement à la loi de la gravitation, laquelle dans le monde économique prend la forme de l'intérêt personnel pécuniaire ;

3° Pour cette marchandise spéciale, le travail, ceux qui l'offrent, ceux qui en sont vendeurs, sont en général beaucoup plus nombreux que ceux qui la demandent ou qui en sont acheteurs. C'est juste le contraire de ce qui arrive pour les autres marchandises dont les acheteurs sont beaucoup plus nombreux que les vendeurs. Il y a bien plus de gens à demander des chaussures ou des chapeaux, ou de la viande, ou du pain, que de marchands de ces différentes denrées. Au contraire, dans un état avancé de civilisation, surtout avec la production s'accomplissant au moyen de grands capitaux, il y a beaucoup plus de gens, dans chaque spécialité technique, qui offrent leurs bras ou leur capacité personnelle qu'il ne

se rencontre de personnes pour les acheter et les employer.

Ainsi, les vendeurs de travail dépassent de beaucoup en nombre les acheteurs de travail, du moins les acheteurs habituels. Il peut résulter de cette situation des conséquences pour le prix du travail qui ne se rencontrent pas pour les autres marchandises. *En l'absence de toute organisation ou entente chez les travailleurs, c'est-à-dire chez les fournisseurs et vendeurs de travail, la position des acheteurs qui sont moins nombreux, pour lesquels le concert est plus aisé, pourrait, dans certaines circonstances, être, du moins momentanément, plus avantageuse et prépondérante.*

4° On peut arguer encore d'une autre différence entre cette marchandise, le travail ou la force de travail, et la généralité des autres marchandises; c'est que la première serait plus périssable que la plupart des autres. Tandis que la généralité des autres marchandises, le blé, le vin, les vêtements, le combustible, peuvent attendre l'acheteur pendant un assez long temps sans se détériorer, ce qui permet de les accumuler, de les réserver, de les soustraire à la consommation immédiate pour attendre des circonstances meilleures, *cette marchandise, le travail, a besoin de trouver preneur à chaque instant, sinon elle est perdue, elle ne peut être mise en réserve et accumulée.* La non vente de cette marchandise pendant une seule journée équivaut à une perte. On peut dire avec raison qu'elle n'est pas absolument seule dans ce cas; la viande fraîche, par exemple, la pâtisserie, les fleurs et quelques autres denrées ne sauraient, elles aussi, attendre longtemps un acheteur, quelques jours seulement, sans perdre, non seulement une grande partie de leur utilité, mais même la totalité de leur utilité. On peut, toutefois, dire que la situation de cette marchandise, spéciale en un sens, générale en un autre, le travail ou la force du travail, est encore plus précaire. *Si, en effet, on ne réussit pas à la vendre pendant plusieurs journées de suite, ce n'est pas seulement chaque unité de travail non vendue qui est irrévocablement perdue, c'est la source même permanente, la puissance génératrice de ce travail ou de cette*

force de travail, à savoir l'organisme humain même dans lequel cette force est incorporée. Cet organisme a des besoins réguliers, instants, auxquels il faut donner des satisfactions fréquentes, sous peine qu'en très peu de temps il soit irrémédiablement atteint par la maladie ou absolument détruit par la mort, besoins de nourriture, d'abord, de chaleur, etc. Le travail ou la force de travail est à peu près la seule marchandise qui soit dans ce cas que, faute de trouver acheteur pendant un petit nombre de jours, le fonds même productif de ce travail ou de cette force de travail, et non pas seulement chacune des unités actuelles de travail, peut être définitivement anéanti.

Ainsi, le travail est bien une marchandise, on ne le peut contester; mais c'est une marchandise, à divers égards, d'une nature particulière. Il en résulte que le travail ou la force de travail ne se négocient et ne se vendent pas exactement comme les marchandises inertes; elles obéissent aux mêmes lois générales, sans doute, mais avec certaines déviations, certaines atténuations. Entre la loi théorique et la pratique, les frottements, *friction* comme disent les Anglais, s'interposent plus souvent et rendent la transmission des lois économiques sur le marché du travail soit plus lente, soit moins absolue que sur le marché des autres marchandises. Il n'en résulte pas que ces lois économiques ne dominent pas, surtout à la longue, le marché du travail comme les autres marchés; mais des causes extérieures, d'ordre extraéconomique, peuvent en entraver, au moins momentanément, le jeu.

Voici, par exemple, quelques traits distinctifs du marché du travail ou de la force de travail et du marché de la généralité des autres marchandises. *Le prix du travail, c'est-à-dire le salaire, offre beaucoup plus de variabilité, dans l'espace, d'un lieu à un autre, et relativement plus de fixité dans le temps que les prix de toutes les denrées inertes quelles qu'elles soient.*

Si nous considérons le prix du blé, par exemple, la marchandise la plus commune dans la civilisation, après le travail, il n'est jamais le même dans le même lieu deux années de suite

et rarement le même deux ou trois mois de suite; par contre, il ne diffère, sauf de rares exceptions, d'un lieu à un autre que dans la limite de l'écart des frais de transport auxquels s'ajoutent quelques frais accessoires d'importance secondaire. En écrivant ces lignes, j'ai tous les yeux, un tableau statistique donnant le cours des céréales par 100 kilogrammes, dans une semaine déterminée d'une des récentes années, pour chacune des neuf régions dans lesquelles les statisticiens divisent la France au point de vue agricole : la région du Nord-Ouest, celle du Nord, le Nord-Est, l'Ouest, le Centre, l'Est, le Sud-Ouest, le Sud, le Sud-Est. La moyenne du prix du blé pour toute la France était cette semaine-là de 22 fr. 18 le quintal métrique; le prix moyen régional le plus élevé était de 23 fr. 58 pour la région du Sud, comprenant les départements de l'Aude, l'Aveyron, le Cantal, la Corrèze, l'Hérault, le Lot, la Lozère, le Tarn et le Tarn-et-Garonne; d'autre part, le prix moyen régional le plus bas était de 20 fr. 02 dans la région du Nord qui se compose des départements de l'Aisne, l'Eure, le Nord, l'Oise, le Pas-de-Calais, la Seine, la Somme, etc. Ainsi, pour ces neuf régions si différentes et très distantes, le prix moyen régional le plus élevé ne différait que de 3 fr. 56 ou 17.68 p. 100 du prix régional moyen le plus bas. On peut dire, il est vrai, qu'il s'agit ici de prix moyens régionaux, mais que dans la région du Nord, où le blé était le moins cher, il devait se rencontrer des localités où le prix tombait au-dessous de la moyenne régionale et, au lieu d'être de 20 fr. 02, fût, par exemple, de 19 fr. 50 ou de 19 francs, cela est possible; que, d'autre part, dans la région du Sud où le prix moyen régional était le plus haut, il devait se rencontrer des localités où le prix dépassait ce prix moyen régional et atteignait par exemple 24 francs ou 24 fr. 50 au lieu de 23 fr. 58, prix moyen régional, cela est possible encore. Il faut dire, toutefois, que, à l'intérieur de chaque région, le prix varie beaucoup moins que d'une région à l'autre, parce que les distances sont plus courtes. Admettons, toutefois, ce prix de 19 francs pour le quintal métrique dans certaines localités de la région du Nord et

de 24 fr. 50 dans certaines de la région du Sud, et ces prix extrêmes ne pouvaient guère être atteints que dans quelques localités très rares, de sorte que leur importance économique était très restreinte; ce ne serait encore que 5 fr. 50 de différence, soit par rapport au prix le plus bas qui est 19 francs, environ 29 p. 100. Les salaires ou le prix du travail varient d'un lieu à un autre sur le territoire français dans des proportions bien autrement considérables et souvent dans des localités qui ne sont pas à de très grandes distances.

D'autre part, le prix des céréales, disions-nous, n'est jamais le même deux mois de suite, nous eussions dû dire deux semaines de suite : dans le tableau que nous avons sous les yeux et qui se rapporte à une semaine de février, c'est-à-dire très éloignée des récoltes, le prix moyen du blé pour la France est indiqué, on l'a vu, comme étant de 22 fr. 18 le quintal métrique, et l'on nous dit que la semaine précédente, il était de 22 fr. 11, soit un écart de 0 fr. 07 centimes; l'écart est faible, dira-t-on; mais cette marchandise est toujours en mouvement[1].

Si l'on prenait d'autres denrées courantes, comme la laine, le coton, la viande, le charbon, on trouverait les mêmes caractères : différence de prix, restreinte presque aux frais de transport d'un lieu à un autre; très grande variabilité, au contraire, dans des périodes de temps très brèves.

Il en est autrement, en général, pour les salaires, même dans cette période très agitée, pleine de revendications ouvrières, que nous traversons depuis quelques années. Les salaires offrent une variabilité extrême d'un lieu à un autre;

[1] Ces prix se rapportent à l'année 1893. Un tableau publié par le ministère de l'Agriculture donne, pour 1894, au mois d'août, les prix suivants par quintal métrique : 19 fr. à Paris, 19 fr. 25 à Lyon, 18 fr. 95 à Rouen, 17 fr. 05 à Toulouse, 19 fr. à Nancy, 18 fr. 15 à Dijon, 18 fr. 75 à Chartres, 18 fr. 45 à Bergues; en prenant le chiffre de 19 fr. 25 à Lyon, qui est le plus élevé et en le comparant à celui de Toulouse, 17 fr. 05, qui est le plus bas, on n'a qu'un écart de 2 fr. 20 ou d'environ 13 p. 100. C'est une bien mince différence pour toute la surface d'un grand pays comme la France.

la différence pour des travaux de même nature va souvent du simple au double, quelquefois même à beaucoup plus; la rémunération d'un ouvrier agricole des environs de Béziers ou de Pézenas était, par exemple, en 1893, au moins deux fois plus élevée que celle d'un ouvrier agricole de la Haute-Vienne ou de la Basse-Bretagne. Ces écarts, ramenés à l'année, dépassent parfois prodigieusement la différence des prix de transport du possesseur de la force de travail, c'est-à-dire du travailleur d'une région. D'autre part, quoique susceptible de variations dans le temps, quoique doué, ainsi qu'on le verra plus loin, dans les pays de vieille et croissante civilisation, d'une force ascensionnelle, le salaire offre dans le temps, et surtout pour de courtes périodes, beaucoup plus de fixité relative que le prix de la plupart des autres marchandises.

La raison de cette différence de tenue et d'allure entre le prix de la généralité des denrées inertes et le prix du travail ou de la force de travail, c'est que cette marchandise spéciale, *le travail, la force de travail, est incorporée dans un être humain et se trouve inséparable de cet être humain; il en résulte que cette marchandise d'un caractère particulier est influencée non seulement par les motifs d'ordre économique qui régissent le travail lui-même, en tant que marchandise pure et simple, mais aussi indirectement par tous les motifs extra-économiques qui ont prise sur la personne humaine, dont la force de travail est inséparable, ainsi par les sentiments, les idées, les habitudes, les mœurs.* Ces motifs extraéconomiques contribuent à déterminer certaines actions de la personne humaine, par exemple la résidence, le choix du métier, le choix même d'un atelier; pour nombre de décisions importantes, ces motifs extraéconomiques peuvent être en lutte avec les motifs purement économiques; ils peuvent tenir ceux-ci en échec, ils peuvent prédominer sur eux, surtout momentanément; à la longue, les motifs extra-économiques le cèdent en général aux motifs économiques, quand ceux-ci sont d'une grande et permanente importance; mais il ne se traduisent pas toujours soudainement, ni même

toujours complètement dans les faits, comme c'est le cas pour la généralité des marchandises inertes.

On pourrait dire encore que cette marchandise, le travail ou la force de travail, diffère sinon de toutes les autres, du moins de beaucoup d'autres, en ce qu'elle est moins homogène, c'est-à-dire moins uniforme, comparée à elle-même dans des unités différentes, des échantillons différents. Certes, aucune marchandise n'est complètement homogène ou identique dans toutes ses unités ; il y a des différences de blé, de coton, de laine, de charbon, il y en a de bien plus grandes encore entre les vins. Aussi, le défaut d'homogénéité, d'identité, d'uniformité de la force de travail ne crée-t-il pas une différence essentielle entre cette marchandise et toutes les autres; néanmoins *le défaut d'homogénéité, d'identité, d'uniformité de la force de travail, ne doit pas être perdu de vue; il est capital, et l'on n'est que trop porté à l'oublier.* L'unité de travail est, en général, dans la langue courante, le temps de travail, c'est-à-dire la journée ou l'heure ; or, cette unité de travail représente une marchandise très variable, non seulement d'une profession à une autre, mais pour une même profession, d'une race à une autre et d'un individu à un autre.

Quelle que soit l'importance de ces distinctions, cette marchandise, le travail ou la force de travail, subit l'action de lois naturelles, quant à son prix et quant à son emploi [1].

LES LOIS NATURELLES QUI DOMINENT ET DÉTERMINENT LE SALAIRE. — LES TROIS SYSTÈMES : LA THÉORIE DES FRAIS DE PRODUCTION DE LA FORCE DU TRAVAIL; LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES; LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — Quelles sont ces lois naturelles qui déterminent la valeur et le prix du travail ou de la force de travail? Au premier abord s'offre une loi tout à fait générale, l'universelle loi économique qui est connue

[1] On pourrait objecter que nous parlons ici de valeur et de prix avant d'avoir traité d'une manière générale de ce que signifient ces mots. L'enchevêtrement des phénomènes économiques oblige, en les exposant, à faire parfois chevaucher un sujet sur l'autre. Nous prenons, d'ailleurs, ici, es mots de valeur et de prix dans leur acception vulgaire bien connue.

sous le nom de « loi de l'offre et de la demande ». C'est elle qui abaisse le prix du travail quand il est très offert et peu demandé, qui le rehausse, au contraire, quand il se trouve très demandé et peu offert. Les faits correspondent en gros à la formule pittoresque de Cobden : quand deux ouvriers courent après un patron (*master* ou *employer*), les salaires baissent ou tendent à baisser; quand deux patrons courent après un ouvrier, les salaires haussent ou tendent à hausser.

Cette loi de l'offre et de la demande qui est la grande loi économique universelle est d'une incontestable vérité; mais cette formule, qui rend très bien compte de toutes les oscillations accidentelles du salaire, a le tort d'être assez vague et d'expliquer médiocrement le fond même du phénomène, de ne donner aussi que des indications peu précises sur la direction probable que suivra dans l'avenir le prix du travail[1].

Il faut analyser de plus près, plus profondément et intimement, le phénomène, afin de saisir les causes reculées et fondamentales, celles mêmes qui font varier soit l'offre, soit la demande du travail et les rapports de cette demande à cette offre.

Sur la loi fondamentale qui domine les salaires, il y a trois systèmes différents. Nous considérons en ce moment le travail comme s'il était d'une nature homogène et unique, ne présentant aucune différence de qualité, le travail en un mot le plus commun. Voici à ce sujet les trois systèmes :

1° D'après le premier système, la valeur de toute marchandise, du moins de toute marchandise dont la production peut s'étendre d'une façon illimitée et à frais constants, est déterminée par le coût de production de cette marchandise; le coût de production du travail est représenté par les frais d'entretien du travailleur et de sa famille, par ce qui lui est nécessaire pour subsister et pour élever le nombre d'enfants que nécessitent les besoins de la société; en aucun cas, le prix du travail

[1] Voir plus loin à ce sujet les chapitres que nous consacrons à la valeur et au prix.

ou le salaire ne peut s'élever longtemps et notablement au dessus de ces frais d'entretien de la famille, ni tomber durablement et sensiblement au-dessous. La nature des choses redresserait, au bout d'un certain temps, les écarts considérables dans un sens ou dans l'autre. L'élévation prolongée du salaire au-dessus des frais d'entretien de la famille du travailleur amènerait un surcroît de population, c'est-à-dire une plus grand offre de travail, soit par les mariages hâtifs, soit par la plus grande prolificité des ménages ; en sens inverse, la durée prolongée de salaires inférieurs aux frais d'entretien du travailleur et de sa famille, aurait pour conséquence une réduction de la population et de l'offre du travail.

2° D'après le deuxième système, le taux des salaires dépendrait du rapport entre le nombre des ouvriers et l'importance des capitaux disponibles, circulants, servant à les entretenir et à les rémunérer, capitaux que les partisans de cette doctrine appellent le *fonds des salaires* « *wages-fund* » ; ce fonds des salaires se répartirait, dans des proportions dont on chercherait ultérieurement les causes, entre les différentes catégories d'ouvriers ; mais en aucun cas, l'ensemble des salaires d'un pays ne pourrait dépasser à un moment donné l'importance de ce « *wages-fund* » ou fonds des salaires. Pour que d'une période à l'autre, l'ensemble des salaires haussât, il serait nécessaire que le fonds des salaires se fût accru ; sans accroissement de celui-ci, tous les moyens employés pour pousser à la hausse générale des salaires seraient illusoires ; ils n'aboutiraient, du moins, qu'à une élévation toute momentanée, suivie d'une dépression égale.

3° Le troisième système enfin, fait dépendre le taux des salaires de la productivité même du travail de l'ouvrier.

De ces trois systèmes, les deux premiers sont anciens, le troisième est relativement récent.

Le premier a été formulé avec une grande précision pour la première fois par Turgot en ces termes : « En tout genre de « travail, il doit arriver et il arrive, en effet, que le salaire de « l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour lui pro-

« curer sa subsistance[1] » Cette proposition a fait longtemps fortune, sans que personne s'avisât de la vérifier par les faits. Ricardo après Turgot a soutenu cette même thèse, mais en y introduisant un important tempérament dont il négligeait, toutefois, d'expliquer l'origine : ce tempérament, c'est le « *standard of life* », ou *étalon de la vie,* c'est-à-dire l'ensemble des habitudes des travailleurs, la façon de vivre dont ils avaient ou dont ils prenaient l'habitude. Cet élément, introduit par Ricardo, est un correctif considérable à la rigueur de la proposition de Turgot; mais il lui enlève une grande partie de sa portée, il lui ôte en même temps la rigueur scientifique à laquelle elle prétendait. Si, en effet, les habitudes de vie peuvent se modifier et pratiquement se modifient considérablement, si une fois modifiées elles influencent le salaire, la formule de Turgot, beaucoup plus altérée que complétée par cette addition, n'est plus qu'une proposition élastique qui ne donne aucune indication précise. Le salaire équivalant à ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister et pour entretenir sa famille, qu'on le comprit dans le sens rigoureux de Turgot ou dans le sens plus élargi de Ricardo, a reçu de nombre d'économistes anglais le nom de *salaire naturel.*

Les socialistes allemands se sont, vers le milieu de ce siècle, emparés de cette formule; ils en ont fait avec Lassalle « *la cruelle loi d'airain : jenes grausame eherne Gesetz* », et avec Karl Marx « *le mystère d'iniquité*[2] ».

Le deuxième système, celui du *fonds des salaires* « *wages fund* », a été particulièrement exposé et soutenu par Stuart Mill[3].

[1] Dans ces mots « sa subsistance », Turgot comprenait non seulement l'entretien de l'ouvrier lui-même, mais ce qui est néeessaire au maintien de sa famille.

[2] Nous nous sommes étendu avec de nombreux détails, dans d'autres ouvrages, sur cette théorie de Turgot et de Ricardo, reprise par les socialistes allemands contemporains; voir notamment notre *Essai sur la Répartition des Richesses et la Tendance à une moindre inégalité des conditions*, 3e édition, pp. 22-25 et 361 à 380. Voir aussi notre *Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, 3e édition.

[3] Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, édition Laurence Laughlin (New-York, 1885), pp. 175 à 203.

Ces deux systèmes, à notre sens, peuvent contenir chacun une parcelle de vérité, surtout dans des états sociaux déterminés ; mais ils sont loin de renfermer toute la vérité, ni même la part principale de la vérité. Ils induisent en de grosses erreurs au sujet des salaires et de la direction qu'ils suivent.

Le troisième qui, comme règle générale, fait dépendre le taux des salaires de la productivité du travail de l'ouvrier est beaucoup plus large, plus général, et contient une bien plus grande part de vérité que chacun des deux autres.

Livrons-nous à l'examen successif de chacune de ces trois doctrines.

PREMIER SYSTÈME. LA THÉORIE DE TURGOT ET DE RICARDO SUR LE SALAIRE NATUREL. LA LOI D'AIRAIN. — D'après cette théorie, la concurrence qui existe entre les travailleurs fait qu'ils s'offrent et s'engagent moyennant ce qui leur est nécessaire pour subsister eux et leurs familles. La concurrence serait plus vive, plus âpre, plus acharnée parmi les fournisseurs de travail que parmi les fournisseurs de toute autre marchandise, à cause de l'attrait sexuel : il est plus facile de faire des enfants que des capitaux ; la généralité des hommes se sentirait plus portée au premier genre de production qu'au second.

L'attrait sexuel dominerait absolument toute l'humanité ou du moins toute cette immense fraction de l'humanité qui compose les travailleurs manuels. Dès qu'une circonstance heureuse permettrait une légère hausse des salaires, les mariages se multiplieraient et les naissances ; bientôt la concurrence des bras ferait disparaître la hausse qui n'aurait été ainsi que momentanée, et ramènerait les salaires au montant des frais d'entretien de l'ouvrier et de sa famille.

C'est ainsi que le prix du travail ou de la force de travail serait réglé à la longue, comme celui de toutes les autres marchandises, par les frais de production, c'est-à-dire par les dépenses d'entretien et de renouvellement de cette force du travail, ce que les Allemands appellent les *Selbstkosten der Arbeit*.

Sur ces frais d'entretien et de renouvellement, certains éco-

nomistes subtilisent. M. Brentano, par exemple, outre le soutien de la vie propre et celle de la famille du travailleur, conformément aux convenances de situation (*Standesmäszige Fristung des eigenen Lebens und der entsprechenden Familienerhaltung*), introduit dans ces frais normaux d'entretien et de renouvellement de la force de travail une sextuple assurance : assurance pour l'éducation des enfants dans le cas de mort du travailleur, assurance contre la vieillesse, assurance pour les frais de funérailles, assurance contre les accidents, assurance contre la maladie, assurance contre le chômage (*Versicherung fur den Fall der Arbeitslosigkeit*). Se livrant à des calculs minutieux, mais fort hypothétiques, à ce sujet, M. Brentano estimait, il y a quinze ans [1], les frais d'entretien et de renouvellement du travail commun (*Selbskosten der gemeinen Arbeit*) à 1083 marks 11 (1,330 francs) en moyenne par année, en Allemagne, pour un ouvrier adulte marié, soit pour 305 jours de travail, en moyenne, 3 marks 1/2 par jour ou 4 fr. 35, (le mark valant 1 fr. 23).

Les salaires et leur emploi ne se prêtent guère à l'établissement des calculs ayant des prétentions à l'absolue précision. Quoiqu'il en soit, une des conséquences logiques de cette doctrine sur la loi qui détermine les salaires, c'est que tout soulagement extérieur procuré au travailleur pour le maintien de sa force de travail tend à diminuer le prix de celle-ci. Ainsi, au cas où la charité se chargerait d'entretenir partiellement la famille du travailleur, les salaires seraient abaissés dans une proportion correspondante à ce secours, s'il devenait général. De même, au cas où l'État assurerait les travailleurs, sans participation ou avec participation insuffisante de leur part, contre la maladie ou les accidents et le dénuement de la vieillesse, le taux des salaires s'en trouverait naturellement diminué, sinon immédiatement, du moins à la longue. Ces conséquences tendent, en effet, à se produire, surtout la première.

[1] Brentano, *Arbeiterversicherung gemäsz der heutigen Wirthschaftsordnung*, 1878.

Il n'en résulte pas, cependant, que cette doctrine contienne soit toute la vérité, soit même une très grande, ou très permanente, ou très générale part de vérité. D'après elle, le taux des salaires serait fixé d'une façon en quelque sorte rigide et inexorable; il ne serait pas seulement influencé, dans une mesure plus ou moins sensible, par le prix des subsistances, mais il serait étroitement lié à ce dernier.

L'amélioration de la production ne servirait en rien aux salariés; elle ne profiterait qu'aux patrons. Si le travailleur arrivait à produire en une journée de dix ou douze heures le double de ses frais d'entretien et de ceux de sa famille, la moitié de son produit irait au patron, il ne garderait que la moitié strictement nécessaire à sa subsistance et à celle des siens. Cette partie du produit de l'ouvrier qui dépasse ses nécessités de consommation et qui, d'après les socialistes, échoit nécessairement au patron, est ce qu'ils appellent la *corvée,* le *travail impayé*[1].

Toujours dans la même théorie, le travail à la tâche, les primes ou la participation aux bénéfices, tous les stimulants divers, portant l'ouvrier à travailler davantage, lui nuiraient en réalité et ne feraient que le jeu du patron. Le travail des femmes et des enfants aurait le même mauvais effet; il déprimerait le salaire des hommes, puisque le salaire de la famille toute entière, soit que la coutume veuille que le chef seul travaille, soit qu'elle fasse travailler tous les membres ayant la possibilité physique de le faire, ne peut dépasser longtemps ce qui est nécessaire à l'entretien familial[2].

[1] Nous avons exposé en détail cette conception socialiste de la *corvée* ou du *travail impayé* dans notre ouvrage *Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme* (3e édition, 1893), et l'y avons réfuté.

[2] Dans un de nos premiers ouvrages, *Le Travail des femmes au XIXe siècle* (Paris, 1873), nous avons montré la fausseté de cette thèse et nous avons établi, dès le début de notre activité économique, que le salaire tend à se régler sur la *productivité du travail de l'ouvrier,* non, comme on le prétend, uniquement sur ses besoins; voir notamment dans cet ouvrage précité la page 204. Se reporter aussi, pour le développement de la même pensée au premier livre que nous ayons écrit : *De l'État moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le*

L'ouvrier, dans le même système, ne pourrait améliorer non plus sa position par l'économie, toute épargne ayant pour effet de restreindre ses besoins, de diminuer, par conséquent, ses frais d'entretien et de faire fléchir ses salaires.

L'accroissement de la production et les machines ne lui seraient pas plus favorables; en abaissant le prix des subsistances et de son entretien, ils auraient sur ses salaires une influence déprimante. Si l'ouvrier arrivait à vivre d'une poignée de riz ou d'une écuelle de pommes de terre, sa rémunération baisserait au niveau de celle du tenancier irlandais ou du coolie chinois.

L'ouvrier, d'après cette théorie, devrait désapprendre l'économie, au contraire, élever autant que possible ses habitudes et accroître ses exigences; ce serait la seule chance qu'il aurait de faire hausser son salaire, celui-ci se réglant toujours sur ses besoins.

Cette doctrine ne contient qu'une faible parcelle de vérité; à savoir que *le salaire ne peut tomber longtemps au-dessous des frais d'entretien;* que *les secours, subventions ou autres rémunérations indirectes, en l'absence de tout accroissement de la productivité du travail, exercent, en général, sur le salaire une influence déprimante;* que, *d'autre part, la population tend à prendre des habitudes en relation avec l'ensemble de la rémunération dont elle jouit,* et qu'enfin, *une fois ces habitudes prises et maintenues longtemps, elles opposent une sorte de barrière, sinon tout à fait irrésistible, du moins très forte à un recul général des salaires.*

Les frais d'entretien soit du travailleur isolé, soit du travailleur et de sa famille, ne sont pas une quantité fixe et constante. Ils varient suivant les temps, les lieux, l'esprit général de la civilisation. Le procureur-général Dupin, sous le règne de Louis-Philippe, c'est-à-dire il y a une cinquantaine d'années, affirmait, avec raison, que les deux tiers de la population française vivaient sans nourriture animale et même sans

taux des salaires (Paris, 1868). Tout ce livre démontre que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail.

pain de froment, se soutenant avec du seigle, des châtaignes, du maïs, des pommes de terre et du sarrazin. Aujourd'hui, il est constaté par toutes les statistiques que ces substances diverses, qui formaient la base de la subsistance d'une très grande partie des habitants de nos provinces, n'y entrent que pour une faible part, que le pain de froment constitue le fond de la nourriture de tous, à de très rares exceptions près, et que la viande s'y joint pour une proportion notable.

Les habitudes de la population ouvrière se sont singulièrement modifiées et sont en voie d'amélioration constante, non seulement au point de vue de l'alimentation, devenue plus substantielle et plus variée, mais à celui du vêtement, de l'ameublement, du logement, des distractions, etc. Pour ne citer qu'un fait marquant, il suffit de signaler l'usage général de la chaussure pour les femmes et pour les enfants, aussi bien que pour les hommes, tandis qu'il y a quarante ans, dans un grand nombre de nos provinces, une partie des femmes et des enfants allaient pieds nus.

Non seulement l'aspect général de la civilisation, l'incontestable ascension de toutes les classes sur l'échelle du bien-être, sont en opposition avec la doctrine que nous venons d'exposer du « salaire naturel » de certains économistes et de la « cruelle loi d'airain » des socialistes ; mais encore des faits quotidiens et très précis témoignent que l'on se tient, d'ordinaire, fort au-dessus du salaire minimum, à savoir ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister : ainsi *les salaires d'été sont partout ou presque partout plus élevés que les salaires d'hiver, ce qui, dans la doctrine ci-dessus, ne s'expliquerait pas, les besoins de l'ouvrier, pour la nourriture, le vêtement, le combustible, étant beaucoup plus exigeants en hiver qu'en été.* On ne peut dire que l'ouvrier fait une provision sur ses revenus de l'été pour parer au déficit de ses recettes en hiver ; si cela est vrai pour les ouvriers prudents et soigneux, ce ne l'est pas pour l'universalité, ni même pour la généralité. Il faut que le salaire d'hiver soit par lui-même suffisant pour

entretenir la grande masse de la population ouvrière; quant au salaire d'été, il contient, en général, un excédent, un superflu, dont les uns usent pour faire des réserves, mais que la généralité des autres absorbent en distractions ou en consommations de luxe relatif.

De même, les salaires varient beaucoup moins d'une année à l'autre que le prix des subsistances. Quand une disette fait hausser de 15 à 20 pour 100 le prix du pain, il arrive très rarement que les salaires haussent en proportion; on soutenait même autrefois, et cela arrive chez les populations primitives, qu'en cas de disette et de renchérissement des subsistances, les salaires avaient tendance à baisser, l'offre des bras devenant alors plus nombreuse et plus intense. Si cette dernière conséquence se produit moins dans les pays d'une vieille richesse, du moins nulle part une disette n'amène une élévation des salaires; cependant, la grande masse de la population vit avec les salaires au même taux qu'avant la disette; on ne peut dire que cette grande masse de la population, dans les sociétés contemporains, du moins, soit alors défrayée par l'Assistance publique; ce n'est qu'une très petite partie qui y recourt. La grande masse, pour faire face au renchérissement momentané de ses subsistances, retranche simplement quelque chose sur ses dépenses en quelque sorte superflues, ses distractions, ses consommations non indispensables; ce qui prouve que sa rémunération n'est pas réduite en temps ordinaire à ce qui est strictement nécessaire à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille.

Bien plus, les salaires ont fréquemment monté et se sont soutenus pendant de très longues périodes, alors que le prix du blé et des principaux objets de subsistance populaire baissait. C'est ce qu'a parfaitement démontré avec son habituelle érudition Roscher: « La très longue série d'excellentes récoltes « entre 1715 et 1765, dit-il, a contribué à ce très favorable « changement (des habitudes du travailleur manuel). Le « salaire quotidien, converti en blé, était en 1660-1719 seule- « ment de 2/3 de mesure (*Peck*) en moyenne; de 1720 à 1750,

« de la mesure entière (*ein ganzes Peck*)[1] ». Roscher aurait pu ajouter que ce n'était pas seulement le bienfait de la nature qui avait amené ce résultat, mais les grands progrès agricoles effectués à cette époque, et dont nous avons parlé dans un chapitre précédent[2]. Quand l'Angleterre abolit (1846) les droits sur les céréales (*Corn laws*), ce qui fut accompagné ou suivi de réductions ou abolitions de droits de douane ou d'accise sur une quantité d'autres objets et, ce qui correspondait, d'ailleurs, à d'énormes progrès industriels abaissant le prix de tous les objets manufacturés communs[3], le taux des salaires en argent, d'après la théorie du *salaire naturel* ou de la *loi d'airain*, eut dû sensiblement fléchir. Il haussa, au contraire, considérablement, de 1839 à 1859, de 18 à 24 p. 100, suivant les cas, dans la plupart des métiers, malgré la diminution du coût de la vie. Bien plus, dans les fabriques de laine, il monta de 10 à 16 shellings par semaine, tandis que le prix de la subsistance s'abaissait de 9 3/4 à 6 shellings. Depuis lors, les améliorations des salaires en argent se sont continuées, sans aucun enchérissement de l'existence ; car, depuis vingt-cinq ans, sauf quelques très rares denrées, telles que le lait et les œufs et peut-être aussi (encore est-ce incertain) le logement, la généralité des substances alimentaires et des articles de vêtement et d'ameublement, en un mot des choses nécessaires à l'ouvrier, a plutôt baissé de prix, même au détail, notamment dans la libre-échangiste et coopérative Angleterre, pays pleinement ouvert à toutes les importations,

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie* (17te Auflage), pp. 408 et 409.

[2] Voir tome Ier, p. 761.

[3] La suppression des droits sur les céréales en 1846 fut suivi de détaxes sensibles sur le sucre (grand objet de consommation populaire en Angleterre pour l'assaisonnement du thé), sur le café, sur les bois étrangers, sur les vins, le thé, ce qui était plus essentiel, sur le savon, etc. (Voir Richelot, *Histoire de la Réforme commerciale en Angleterre*, 1855, t. II, pp. 155 à 392). Voir aussi pour les dégrèvements des droits d'accise dans la même période Mac Culloch : *On Taxation and the funding system*, ou notre *Traité de la Science des Finances* (5e édition), t. I, pp. 632 à 708.

et ayant singulièrement simplifié et rendu meilleur marché l'appareil distributif du commerce.

Il serait aisé, mais trop long, d'ajouter une accumulation de statistiques irréfutables à ces quelques faits typiques. Nous renvoyons le lecteur à notre *Essai sur la Répartition des Richesses* où nous sommes entré dans de nombreux détails à ce sujet[1].

Ce que l'on a appelé le *Standard of life* ou l'étalon de la vie change constamment; le cours de la civilisation tend à l'élever sans cesse et pratiquement l'a déjà notablement haussé. Or, comment ce niveau de l'existence populaire aurait-il pu monter, si l'élévation des salaires ne l'eût précédé?. Dans la doctrine du « salaire naturel » et de la « loi d'airain » cette hausse du niveau de la vie est incompréhensible ; ce serait un mystère. Il est évident que *ce sont les ressources de l'ouvrier qui déterminent son mode de vivre et non son mode de vivre qui détermine ses ressources.* Le seul point exact dans la théorie ci-dessus, mais qui se retourne contre les conséquences qu'on en tire, c'est que : *une fois acquises les habitudes d'une ère améliorée, elle font un certain obstacle à une dépression des salaires.*

On doit donc considérer comme très inexacte, très incomplète, fausse dans la plupart des conséquences qu'on en tire, la théorie du *salaire naturel* et de la *loi d'airain.*

DEUXIÈME SYSTÈME. — LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES. — SON INEXACTITUDE. — Cette théorie a, en quelque sorte, succédé à la précédente ; longtemps elle a été admise comme renfermant toute la vérité économique. Stuart Mill est celui qui lui a donné le plus de relief et lui a valu le plus d'autorité.

Elle se réfère à la loi de l'offre et de la demande. L'offre, ce

[1] Voir dans notre *Répartition des richesses* les chapitres intitulés : *De l'influence de la civilisation sur la destinée des salariés; du sysiphisme et du paupérisme; de l'accroissement des salaires réels et de l'influence du développement industriel sur les loisirs, sur la facilité du travail, etc.*, pp. 361 à 480.

sont, dit-elle, les ouvriers qui demandent de l'ouvrage ; la demande ce sont les capitaux disponibles pour rémunérer cet ouvrage. Le capital ne peut s'employer et gagner sa pitance, qui est l'intérêt, ou même souvent ne peut se maintenir en état et se conserver qu'à la condition de faire travailler. Le rapport entre les capitaux disponibles pour rémunérer le travail et le nombre des travailleurs détermine le salaire.

Voilà la doctrine ; elle est d'apparence très simple, quoiqu'elle renferme beaucoup d'obscurité quand on l'examine de près. Les salaires ne peuvent varier que si les capitaux soit s'accroissent soit diminuent, ou si le nombre des ouvriers soit diminue soit s'accroit et que, d'autre part, les changements qui peuvent avoir lieu dans l'un de ces deux éléments n'annulent pas les changements analogues qui auraient lieu dans l'autre. Si le nombre des ouvriers, par exemple, s'accroissait en stricte proportion de l'accroissement des capitaux ou inversement se réduisait en stricte proportion de la réduction de ceux-ci, rien ne serait changé au taux des salaires, les deux mouvements s'annulant l'un l'autre.

Ainsi, quatre causes pourraient influer sur le taux des salaires, deux provenant de l'élément ouvrier, deux provenant de l'élément capital, et à la condition que les causes provenant du changement dans l'élément ouvrier et celles provenant du changement dans l'élément capital ne s'annulent pas réciproquement.

Dans cette théorie, on attache une importance extrême à la question de la population. Suivant le mot d'un de ses adhérents, la production des enfants est plus aisée que celle des capitaux. Dans cette sorte d'opération purement arithmétique, le diviseur qui est le chiffre de la population ouvrière, tout au moins des ouvriers de toutes sortes demandant et obtenant de l'ouvrage, a chance de croître plus rapidement que le dividende, à savoir les capitaux disponibles, d'où le quotient qui est le salaire a chance de baisser. Ainsi la question de population, aux yeux de Stuart Mill et de son école, domine toute la tenue du marché du travail.

Les capitaux disponibles qui jouent, avec le montant de la population, le rôle prépondérant dans la détermination du salaire, ce ne sont pas tous les capitaux existants, sous les quatre formes que nous avons décrites d'approvisionnements, de matières premières, d'instruments et d'installations ; ce sont uniquement ou du moins principalement, encore dans cette doctrine pure devrait-on dire uniquement, les capitaux circulants et non les capitaux fixes.

La théorie qui précède et qui est connue sous le nom de théorie du *Fonds des salaires* ou *Wages fund* nous paraît très incomplète. En premier lieu, elle offre cette lacune que, tous les travaux n'étant pas également rémunérés (il s'en faut de beaucoup), la doctrine du *Fonds des salaires,* qui ne peut s'appliquer qu'à l'ensemble des capitaux disponibles dans un pays par rapport à l'ensemble des ouvriers travaillant dans ce même pays, n'offre qu'une règle bien vague. On dira peut-être que ce sont les capitaux disponibles dans chaque industrie relativement aux ouvriers qu'elle emploie qui fixent le salaire de ces ouvriers. Mais les capitaux affectés à chaque industrie peuvent, grâce au crédit, varier dans des proportions énormes et d'une façon soudaine, comme on le verra plus loin, toute industrie qui, par une circonstance quelconque, se trouve prospère, recevant des banquiers, par un mécanisme rapide, un afflux subit et considérable de capital. Or, la théorie du fonds des salaires n'explique nullement ces variations si fréquentes et si brusques dans la somme des capitaux affectés à chaque industrie.

Même en se tenant à cette donnée générale que c'est l'ensemble des capitaux disponibles qui détermine l'ensemble des salaires dans un pays, et sans demander rien de plus à la théorie du fonds des salaires, on voit qu'elle ne suffit pas à expliquer le phénomène et qu'elle laisse obscurs des faits nombreux et indéniables.

Cette théorie se réfère à celle que nous avons examinée plus haut et d'après laquelle le capital détermine ou limite l'industrie. Nous avons étudié la controverse entre Stuart Mill et

Henri George à ce sujet[1]. Le socialiste américain est, sans doute, beaucoup plus loin de la vérité que le grand économiste anglais ; mais celui-ci aussi a péché par exagération.

Il est exact que le capital détermine l'industrie en ce sens qu'il fournit au travailleur les conditions du travail, les matières premières, les instruments, les installations, parfois les approvisionnements de subsistances. Mais de là à dire que le capital fournit à l'ouvrier sa rémunération, il y a un certain écart.

La masse à partager entre le capital et les ouvriers ou employés et collaborateurs de toutes sortes et de tous ordres, ce ne sont pas les capitaux existants, soit les circulants et disponibles, soit les fixes, c'est le produit, c'est la production annuelle ou mieux encore la production en cours. Quand Adam Smith, mieux inspiré que certains de ses successeurs, parlait des *Funds destined for the payment of wages,* fonds destinés au paiement des salaires, il ne considérait pas une masse de capitaux en quelque sorte fixe à chaque moment déterminé, préexistante, indépendante de l'œuvre de la production même ; il admettait que c'est la production qui est le fonds général où chacun vient puiser.

Les premières lignes de l'introduction de son grand ouvrage contiennent plus de sagesse et de vérité que les dissertations les plus longues et les plus compliquées consacrées au *Fonds des Salaires :*

« Le travail annuel d'une nation, dit-il, est le fonds primitif « qui fournit à sa consommation annuelle toutes les choses « nécessaires et commodes à la vie et ces choses sont toujours « ou le produit immédiat de ce travail, ou achetées avec ce « travail. Ainsi, suivant que ce produit ou ce qui sera acheté « avec ce produit se trouvera être dans une proportion plus « ou moins grande avec le nombre des consommateurs, la « nation sera plus ou moins bien pourvue de toutes les choses « nécessaires ou commodes dont elle éprouvera le besoin[2]. »

[1] Voir tome Ier de cet ouvrage pages 253-258.

[2] *Richesse des nations*, édition Joseph Garnier, 1859, pp. 89 et 90.

Cette pensée générale, par laquelle Smith ouvre toute la merveilleuse série d'observations de ses *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* n'est, sans doute, pas concentrée dans une formule à prétentions rigoureuses et scientifiques. On lui pourrait adresser certaines critiques : par exemple de ne parler que du travail annuel, de laisser de côté le capital; il n'est pas moins vrai que l'idée principale de Smith que la production annuelle détermine la situation de tous les consommateurs et, parmi eux, celle des ouvriers est l'idée essentielle qui domine toute l'économie politique.

Le système du *Fonds des Salaires* qui fait dépendre la rémunération de l'ouvrier d'un rapport en quelque sorte arithmétique et inflexible entre le montant des capitaux disponibles et le nombre des ouvriers employés ne tient aucun compte de *l'élément principal qui influe sur la destinée de tous les copartageants quels qu'ils soient, à savoir la masse à partager, qui est le produit, la production effectuée; il laisse de côté la circonstance prépondérante, la productivité du travail de l'ouvrier.*

Aussi, ce système produirait-il des conséquences pratiques singulières. Il justifierait les pratiques de certaines *Trade Unions* ou de Syndicats ouvriers qui veulent réduire dans des proportions énormes la journée de travail et même le montant de la production par tête, s'imaginant que la quantité produite par ouvrier n'a aucune influence sur sa rémunération. Il justifierait surtout toutes les attaques contre le travail des femmes et des adolescents, et l'interdiction dont certains veulent le frapper[1]. On sait qu'une des prétentions de certains syndicats d'ouvriers c'est que le chef de famille, quand il est seul occupé, gagne autant à lui seul que toute la famille où non seulement le chef, mais la femme et plusieurs enfants travaillent. La doctrine du *Fonds des Salaires,* qui néglige la quantité d'ouvrage produit, et s'en tient à un pur rapport

[1] Nous ne parlons pas ici d'une règlementation judicieuse empêchant d'employer trop tôt ou trop longtemps les enfants dans les fabriques ou les ateliers et limitant la journée des adolescents des deux sexes, ou même les excluant de certains travaux dangereux et insalubres.

arithmétique entre les capitaux disponibles et le nombre des travailleurs, donnerait raison à cette allégation.

Il est, du reste, absurde qu'une doctrine ne tienne pas compte dans un partage à effectuer entre divers collaborateurs (les capitalistes, ouvriers, employés, etc.) de l'importance même de la masse à partager, ici la production annuelle. Le dividende de chacun ou de l'un quelconque des collaborateurs ne peut être fixé inflexiblement d'avance, il dépendra en grande partie de la masse partageable. Cette masse, c'est le prix que le consommateur consentira à donner pour l'objet produit; car le consommateur est en définitif le dernier juge; et le prix est la formule économique de l'objet produit.

L'examen des différentes données de la théorie du fonds des salaires en démontre les lacunes. Les capitaux disponibles fournissent bien, comme nous l'avons dit, à l'ouvrier les conditions même de la production, matières premières, instruments, etc. Il n'est pas exact, du moins d'une exactitude générale, de dire qu'ils lui fournissent sa rémunération. Pratiquement et dans les conditions de location du travail chez les peuples civilisés, ce ne sont pas les capitaux de l'entrepreneur qui font vivre l'ouvrier; cela ne pourrait être vrai que des œuvres de très longue haleine, comme les entreprises de travaux publics, les constructions de maisons, etc. Ce ne l'est pas des entreprises de production courante; on en a la preuve dans ce fait constaté que l'ouvrier est payé huit jours au plus tôt, souvent quinze jours ou même un mois, après qu'il a été engagé et qu'il aura travaillé pendant tout ce temps. Il advient parfois que cet intervalle suffit pour que non seulement des unités déterminées de l'ouvrage soient faites, prêtes à la vente, mais même pour qu'elles aient été vendues.

Sans doute, s'il n'existait pas certains approvisionnements, l'ouvrier ne pourrait vivre pendant qu'il travaille à un ouvrage demandant un certain temps; mais c'est l'importance même et la rapidité de son travail qui renouvellent dans des périodes pouvant être très brèves et accroissent ces approvisionnements. Ceux-ci, d'ailleurs, ne manquent jamais dans

une riche société civilisée et la question grave est beaucoup moins celle de leur importance actuelle, à un moment donné, que de la promptitude de leur renouvellement et de leur accroissement.

Le capital de l'entrepreneur n'est pas la source unique pour le paiement des salaires ; il est seulement le réservoir intermédiaire où l'on puise jusqu'à la vente de l'objet en cours de production ; mais plus le cours de cette production est rapide et abondant, plus ce réservoir où les ouvriers puisent leur rémunération se remplit et se renouvelle. Les ouvriers contribuent, en proportion de l'activité et de l'efficacité de leur travail, à accroître ce fonds des salaires, dont il est question. Celui-ci n'est nullement une quantité fixe à un moment déterminé ; c'est une quantité variable, quelque chose comme un élastique qui, tantôt s'étend, tantôt se restreint, suivant que les mains qui s'y appliquent ont plus ou moins d'énergie.

La faculté de renouvellement rapide et d'accroissement des approvisionnements et du fonds général consacrés à l'industrie est l'élément qui influe le plus sur les salaires.

M. Laurence Laughlin, économiste américain, éditeur, commentateur et critique bienveillant de Stuart Mill, prend l'exemple suivant pour fixer les idées relativement à ce fameux fonds des salaires. Il suppose une filature de coton établie dans l'une des vallées de l'État de Vermont pour la mise en œuvre de laquelle le propriétaire dispose d'un capital de 140,000 dollars [1]. Sur cette somme, 100,000 dollars représentent les installations et instruments (bâtiments, matériel, etc.). On suppose que le reste du capital, soit 40,000 dollars, rentre chaque mois par les ventes [2], qu'en outre, sur ces 40,000 dollars, 28,000 sont employés en matières premières qui occupent 500 ouvriers avec une rénumération mensuelle de 12,000 dollars. Prenons cette hypothèse de M. Laughlin et examinons un cas qui peut se présenter. Supposons

[1] Le dollar vaut 5 fr. 18.

[2] Cette supposition que le capital circulant rentre chaque mois vient à l'appui de l'observation que nous avons faite au haut de cette page.

que, par plus d'activité ou d'efficacité dans le travail, les ouvriers employés fassent en 27 jours ce qui se faisait en 30, les marchandises s'écouleront en un dixième de fois moins de temps. Le capital circulant rentrera un dixième de fois plus vite. Comme ni les constructions ni les machines n'éprouveront de ce chef aucune modification, l'industriel n'aura pas besoin d'augmenter la partie de son capital qui est employée en installations ou en instruments ; il n'aura même pas besoin d'augmenter son fonds de roulement, celui-ci rentrant plus vite, et il pourra donner à ses ouvriers pour 27 jours le salaire qui leur était alloué pour 30. Ainsi, sans aucune augmentation du capital, le salaire des ouvriers aura pu augmenter de 10 p. 100, simplement parce que le plus de rapidité et d'efficacité de leur travail aura accrû les produits, et que le fonds de roulement se reconstituera tous les 27 jours, au lieu de tous les 30 jours.

Cet exemple est décisif pour montrer que, *sans augmentation correspondante du capital, simplement par le plus prompt renouvellement de celui-ci, l'ouvrier peut accroître sa rémunération.*

Une amélioration dans la qualité qui amènerait soit une élévation de prix, soit un écoulement plus facile aurait le même résultat : le salaire de l'ouvrier pourrait hausser sans aucune augmentation correspondante du capital. Le capital fixe, en effet, installations, outillage, n'aurait aucun besoin de devenir plus important ; quant au capital circulant, il rentrerait plus vite, ce qui équivaudrait à une augmentation.

A plus forte raison en serait-il ainsi au cas où, par de très grands soins, l'ouvrier épargnerait davantage les matières premières, où le déchet et les malfaçons seraient moindres. Alors, le capital circulant pourrait être réduit pour une même production ; sur cette réduction du capital circulant on pourrait prélever de quoi augmenter le salaire de l'ouvrier [1].

[1] Les réflexions qui précèdent ont inspiré notre premier ouvrage datant de 1868 et intitulé : *De l'État moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires.* Dès ce moment, nous avions été frappé de ce que le salaire dépend surtout de la productivité du travail

On voit, par ces exemples, les flagrantes lacunes de la doctrine du *Fonds des Salaires* (*wages fund*), telle que Stuart Mill l'a formulée. Il n'est nullement nécessaire que la quantité de capital qui est consacrée à l'industrie s'accroisse matériellement pour que le salaire hausse; il suffit que les rentrées du capital circulant s'accélèrent ou que la quantité de capital circulant employé aux achats de matières premières ou absorbée par les déchets et malfaçons diminue, ce qui, dans l'un et l'autre cas rend du capital disponible pour une élévation du prix de la main-d'œuvre.

Bien plus, dans tous les cas que nous venons d'indiquer et sans que le capital soit matériellement accrû, les salaires pourraient hausser dans une proportion plus considérable que soit l'accroissement de la productivité du travail, soit l'épargne des matières premières, soit l'amélioration de la qualité. Cela se comprend : dans ces trois hypothèses, le fonds de roulement rentrerait plus vite, mettons dans un dixième de temps de moins; or, ce fonds de roulement reconstitue non seulement le prix des matières premières et de la main-d'œuvre, mais encore les frais généraux de toutes sortes, y compris les assurances, les impôts, ainsi que l'intérêt, l'entretien et l'amortissement du capital tant circulant qu'immobilisé sous la forme d'installations et de machines ou instruments ; il contient aussi la part afférente aux bénéfices, quand l'entreprise se résoud en gain. Or, tous ces frais généraux, cet intérêt, cet entretien, cet amortissement, n'exigeraient pas dans toute l'année un prélèvement plus considérable qu'auparavant; le fonds de roulement rentrant un dixième plus vite, il resterait disponible tant pour les salaires que pour les bénéfices, non seulement le dixième de la somme qui afférait antérieurement à ceux-ci et à ceux-là, mais encore le dixième de la somme qui était

chez l'ouvrier. Nous avions songé un instant à donner pour titre à cet ouvrage qui a inauguré notre activité économique : *Comment les salaires peuvent hausser*. Nous regrettons aujourd'hui de n'avoir pas adopté ce titre, qui eût été plus topique et qui eût daté dans l'histoire de la doctrine de l'influence de la productivité du travail sur la rémunération de l'ouvrier.

affectée à l'intérêt du capital sous toutes ses formes, à l'entretien et à l'amortissement des installations et du matériel, ainsi qu'à certains frais généraux constants, comme ceux d'assurances, d'impôts, de surveillance, d'éclairage, etc.

On comprend que, *sans que le capital fût augmenté matériellement et par la simple accélération de la reconstitution du fonds de roulement, une augmentation de 10 p. 100 de la productivité du travail de l'ouvrier ou une économie proportionnelle des matières premières et une réduction proportionnelle des déchets et malfaçons, ou toute autre amélioration équivalente, permettraient d'accroître le salaire du personnel ouvrier, et cela non seulement dans la proportion de 10 p. 100 du salaire, mais peut-être dans la proportion de 11, 12 ou 14 ou 15 p. 100, les bénéfices, de leur côté, n'en subissant aucune restriction, mais peut-être aussi grandissant en même temps.*

Voilà la vraie doctrine, celle dont l'observation démontre l'exactitude; celle à l'exposé de laquelle, il y a vingt-cinq ans déjà, nous consacrions notre premier livre.

On fera peut-être cette objection : pour que cette augmentation de la productivité du travail de l'ouvrier, sous une des formes que nous avons indiquées plus haut, amène cette accélération de la reconstitution du fonds de roulement, laquelle équivaut, avec certains avantages en plus, à une augmentation de capital, sans que le capital réel se trouve réellement accrû, il faut que le marché puisse s'élargir et que les nouveaux produits dûs à cet accroissement de la productivité de l'ouvrier trouvent facilement preneur.

Cette condition, sans doute, est nécessaire; mais sauf des cas exceptionnels que nous étudierons plus loin en parlant de crises commerciales, elle se réalise d'ordinaire. S'il s'agit d'un établissement particulier, l'augmentation du nombre des produits due à l'accroissement de productivité du travail de l'ouvrier ne peut être assez considérable, relativement à l'immense quantité des produits similaires qu'absorbe la consommation, pour qu'on n'en trouve pas l'écoulement. Dans ce cas, d'ailleurs, il serait aisé d'attirer le client par une légère réduction de prix;

or, comme on a vu que la plus rapide reconstitution du fonds de roulement rend disponible sur chaque unité produite une partie de ce qui, dans le prix de cette unité, était afférent à l'intérêt, à l'entretien et à l'amortissement du capital, ainsi qu'à ceux des frais généraux qui sont constants pour une année, il serait facile d'employer le reliquat disponible de ce chef à une diminution du prix de l'objet, tout en faisant bénéficier l'ouvrier de la pleine augmentation de salaire correspondant à l'accroissement de la productivité de son travail. Cette diminution du prix de l'objet, si légère fût-elle, attirerait à l'établissement qui l'aurait réalisée une clientèle accrue, de sorte qu'il trouverait avec facilité le placement de sa production, un peu plus considérable qu'auparavant.

Ou bien, d'autre part, au lieu d'être borné à un seul établissement, même à une seule industrie, l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier serait générale dans toutes les industries. Dans ce cas, *il ne faut pas oublier que les produits s'échangent contre les produits, que la demande d'un produit consiste dans tous les autres produits, qui peuvent s'échanger contre lui, que l'augmentation des quantités produites étant générale dans toutes les industries, la demande de chacun augmenterait en même temps que l'offre. En d'autres termes, les producteurs sont leurs propres acheteurs réciproques : parmi ces producteurs, les ouvriers forment la plus grande masse, ils sont aussi la grande masse des consommateurs, ils sont les acheteurs réciproques de leurs produits, quelques objets de luxe laissés de côté, de sorte que tout accroissement général de la productivité du travail des ouvriers créerait non seulement une augmentation de l'offre des produits, mais une augmentation corrélative et correspondante de la demande.*

Quant aux engorgements partiels qui pourraient se manifester par un inégal accroissement de la productivité dans les différentes industries, nous en renvoyons l'examen au chapitre où nous traiterons des crises commerciales.

Ce qu'il était important ici de constater, c'est que la *théorie du fonds des salaires est incomplète ; elle n'embrasse pas l'ensemble*

des choses; elle ne tient pas compte des modifications introduites dans l'emploi et la reconstitution du capital par l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier.

LE TROISIÈME SYSTÈME : L'ÉLÉMENT PRINCIPAL DE LA DÉTERMINATION DES SALAIRES EST LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — Voici le troisième système : déjà le lecteur attentif doit s'être convaincu de sa vérité; quelques nouvelles observations vont achever cette démonstration.

Les salaires ont tendance à se graduer sur la productivité du travail, c'est-à-dire sur la valeur des produits d'une « force de travail » donnée dans un temps déterminé. Comme le dit excellemment Roscher, la demande du travail dépend de son utilité (*Gebrauchswerth*) et des moyens de payer de l'acheteur (*Zahlungs-fähigkeit*). Les deux éléments réunis, l'utilité du travail et la faculté de le payer, forment la limite *maxima* du prix du travail, de même que le coût de subsistance du travailleur en forme la limite *minima*, du moins pendant une période de longue durée.

Or, l'utilité du travail, sa valeur en usage, est d'autant plus grande qu'il fournit plus d'objets de bonne qualité dans le même temps. De là vient que la meilleure division du travail, les progrès techniques, les machines, ont une tendance définitive, sinon immédiate, à faire hausser le taux des salaires, et sinon celui de quelques rares ouvriers spéciaux, antérieurement très grassement payés, du moins celui de la grande masse ouvrière, et beaucoup plus encore les salaires réels que les salaires en monnaie. Tous ces progrès augmentent la masse partageable et la faculté de payer du public.

Les progrès techniques, les améliorations de méthodes, la fécondité des combinaisons ont souvent les mêmes effets que l'accroissement matériel des capitaux. De même que les cultures dérobées, la suppression des jachères et un assolement plus efficace ont les mêmes effets qu'aurait l'extension du sol; ainsi, des machines produisant plus de force avec une moindre consommation de charbon ont les mêmes effets qu'une augmentation effective du charbon dans le monde; ainsi encore des combinaisons de tâches qui, sans

augmentation de l'outillage industriel, permettent de produire 10 ou 20 p. 100 de plus, ont les mêmes effets qu'aurait l'augmentation matérielle de 10 ou 20 p. 100 de l'outillage. Nous entendons par là les mêmes effets avantageux, car dans tous ces cas d'améliorations techniques ou de perfectionnements de méthodes, il se manifeste, d'ordinaire, outre un développement égal de la production au développement qu'on aurait obtenu avec un accroissement de l'outillage, une moindre déperdition de forces, de sorte que le gain est double. De ce qui précède, on doit conclure que *les perfectionnements techniques permettent une augmentation des salaires, même indépendamment de tout accroissement de capital.* En général, ces améliorations techniques amènent une diminution du prix de la main-d'œuvre par unité produite, mais une augmentation de ce prix par temps de travail. C'est ce que l'on vit, par exemple, au début de l'industrie du coton : en 1829, on payait à Manchester pour la livre de fils de coton n° 200 un salaire de 4 shellings 1 penny, en 1831, après des progrès notables accomplis, on ne payait plus pour la même livre, que 2 shellings 5 à 2 shellings 8 1/2 pence ; mais dans la première année l'ouvrier fileur ne travaillait qu'avec 312 broches, dans la seconde il travaillait avec 648 broches, de sorte que son salaire avait monté dans le rapport de 1274 à 1566[1], soit de 22 à 23 p. 100.

On pourrait multiplier ces exemples, en suivant une industrie mécanique depuis ses débuts. De là vient que toute pratique des ouvriers pour restreindre le travail tourne contre eux.

Ces mauvaises pratiques diminuent d'abord la masse partageable : elles réduisent aussi la faculté de payer de l'acheteur ou du public. La faculté de payer l'ensemble des salaires concorde avec l'ensemble du revenu national ou du revenu universel. De là vient qu'il est avantageux que, dans la mesure conciliable avec leurs forces, leur développement physique et moral et la vie de famille, les femmes et les enfants, du moins

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie, 17te Auflage*, pp. 412 et 413.

les adolescents, participent au travail industriel ou agricole, parce qu'ils augmentent ainsi la production générale. Or, chaque produit nouveau, ainsi que nous l'avons dit, constitue une demande nouvelle pour tous les autres produits.

Cette vérité, d'une très grande importance pratique aussi bien que théorique, échappe à beaucoup de gens, à nombre d'ouvriers surtout. Je connais des contrées reculées où, par suite de certaines circonstances, la demande de travail n'abonde pas. Les ouvriers croient améliorer leur position en faisant traîner l'ouvrage; si on leur donne une clôture à faire, ils s'arrangent de façon à y employer 15 jours au lieu de 10 ou de 7 ou 8 même; si on leur livre un champ pour défoncer afin de le mettre en vigne ou d'y extirper le chiendent, ils y mettent aussi deux ou trois fois plus de temps qu'il ne serait nécessaire avec un peu d'ardeur. *Ils agissent comme s'il y avait une quantité déterminée et fixe d'ouvrage à leur commander.* Nulle idée n'est plus fausse et nulle conduite plus opposée à leurs intérêts réels. L'ouvrage qn'on leur commandera est en raison de l'utilité même de cet ouvrage, c'est-à-dire de la productivité de leur travail. Cette mollesse de leur part a pour premier effet de détourner les commandes : ainsi, au lieu de faire construire pour clôture un mur en pierre, on fera venir de loin des clôtures manufacturées en fer ou en bois; et tandis que tout le travail de la clôture, au cas où les ouvriers eussent été diligents, se fût fait sur les lieux, le travail seul de la pose s'y effectue. De même, au lieu de faire défoncer un champ à la pioche ou à la charrue, on recourra au treuil à manège ou à la laboureuse à vapeur. Le travail fait sur place par les ouvriers sera beaucoup moindre. *Le peu de zèle, souvent inspiré par de fausses théories, d'un grand nombre d'ouvriers est une des raisons qui poussent le plus au développement des machines.* On dira que ce n'est pas un mal, puisque la production finit par s'en trouver mieux, et qu'il y a là un déplacement de travail et de salaire plutôt qu'une suppression de l'un ou de l'autre.

Dans beaucoup de cas, toutefois, ces habitudes de l'ouvrier

de faire traîner l'ouvrage opèrent non pas seulement un déplacement, mais une véritable suppression d'industrie. Si je pense, par exemple, que pour éviter à un troupeau de moutons trop de chemin pour les allées et venues du corps de ferme à des pâturages éloignées, il serait bon de construire une bergerie auxiliaire, si je fais des calculs sur les avantages et les inconvénients de cette dépense, et qu'il me paraisse résulter que la paresse, le mauvais vouloir ou l'inaptitude des ouvriers du pays rendraient cette construction trop coûteuse et par conséquent stérile, je suis alors amené à y renoncer, tandis que avec des ouvriers plus résolus, plus actifs, je n'aurais pas hésité à la faire. Cette paresse, cette inactivité de beaucoup d'ouvriers, ce ferme propos en quelque sorte de la part de certains d'entre eux de faire traîner l'ouvrage est pour beaucoup, à notre sens, dans le chômage forcé auquel nombre d'ouvriers sont réduits. Il n'y a plus de relation suffisante entre le produit et le coût de leur travail ; par conséquent, le motif de les employer disparaît, sauf dans des cas extrêmes.

On objectera peut-être que les sommes avec lesquelles on aurait payé les salaires doivent toujours être employées par celui qui les possède et restent toujours acquises au marché du travail. Cela est vrai dans un certain sens et dans certains cas ; mais c'est ici que se manifeste le déplacement de l'ouvrage et du travail. Quand la lenteur, le mauvais vouloir et l'incapacité des ouvriers détournent des œuvres productives, du moins de certaines œuvres productives pour lesquelles on se fût senti de l'attrait, ce découragement et ce dégoût portent en général à une plus grande consommation d'objets de luxe que l'on fait souvent venir de loin et qui, en tout cas, ne créent aucun fonds productif pour une demande nouvelle de travail.

Au contraire, l'ouvrier qui est zélé, habile, crée, par la très grande productivité même de son travail, une nouvelle source de demande d'ouvrage. Je suppose qu'une équipe de dix ouvriers employés à un vignoble fasse l'ouvrage en conscience et avec compétence, de sorte que le produit de ce vignoble dépasse de cent hectolitres de vin ce qu'on eût obtenu

avec des ouvriers médiocres ou mauvais. Ces cent hectolitres de surcroît de produit représenteront, à 15 ou 20 francs l'hectolitre, une somme de 1,500 à 2,000 francs qui, dans d'autres circonstances, n'eût pas existé, et cette somme de 1,500 à 2,000 francs constituera, soit complètement soit tout au moins partiellement (si l'on en emploie une partie à la consommation d'objets de luxe provenant du dehors) une nouvelle demande de travail pour les ouvriers locaux[1]. On pourra occuper un plus grand nombre de ceux-ci, ou employer chacun d'eux plus régulièrement, ou leur donner un salaire un peu plus élevé; et dans la pratique il est probable que ces trois résultats se produiront simultanément en se combinant.

Ainsi *la grande productivité du travail de l'ouvrier, non seulement accroît l'utilité du travail et par conséquent le fait plus désirer, mais augmente en outre la faculté de payer de l'acheteur, et par conséquent rend effectivement plus forte la demande de travail; cette productivité influe donc considérablement et sur la régularité de l'occupation de l'ouvrier et sur le taux des salaires.*

Sans prétendre établir une formule qui s'appliquerait d'une façon mathématique à tous les cas, nous pouvons, pour résumer tout ce qui précède, écrire la proposition suivante, qui est la contre-partie de celle de Turgot : *En tout genre de travail, le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier; par ce mot de productivité on doit entendre la quantité de jouissances que, d'après les besoins ou les goûts de la société, produit chaque nature de travail.*

Il y a, sans doute, certaines causes qui tendent, en quelqnes circonstances, à atténuer l'action de cette loi, sans jamais pouvoir la faire disparaître. Ces causes, nous les étudierons. L'une de celles qui ont le plus d'importance, c'est le montant de la population.

INFLUENCE DE LA POPULATION SUR LE TAUX DES SALAIRES. — Nous traiterons plus loin de la population en général; en ce moment

[1] Toutes ces circonstances que nous relatons, nous les tirons de notre propre expérience personnelle, déjà longue, comme propriétaire et viticulteur.

il suffit de quelques mots au sujet de l'influence qu'elle peut avoir sur le taux des salaires. D'après Malthus et Stuart Mill, l'importance de la population serait l'élément qui exercerait sur le taux des salaires l'influence prédominante. La population constituant l'offre des bras, tandis que les capitaux en constituent la demande, tout accroissement plus rapide de la population que des capitaux devrait amener une baisse des salaires, et réciproquement. Les ouvriers tiendraient leur propre sort dans leur main ; ils n'auraient qu'à restreindre leur nombre pour faire hausser leurs salaires.

Cette proposition contient une part de vérité, mais elle doit être complétée. Il ne faut pas seulement considérer les capitaux à proprement parler, mais aussi l'usage qu'on en peut faire, c'est-à-dire les combinaisons, les méthodes industrielles, les procédés techniques et d'une façon générale la productivité du travail de l'ouvrier. Si, au lieu d'être de 38 millions d'habitants, la population de la France était de 50 ou de 100 millions et que chacun des 50 ou des 100 millions d'habitants produisît autant que le fait aujourd'hui chacun des 38 millions, il n'y aurait aucune raison pour que les salaires baissassent d'un centime : les capitaux n'influent donc sur le taux des salaires que dans la mesure où ils influencent la productivité même du travail des ouvriers existant dans le pays. Si les capitaux sont si peu nombreux qu'un très grand nombre d'ouvriers ne puissent être pourvus d'instruments perfectionnés, ou des installations nécessaires, des matériaux, des approvisionnements pour que leur travail soit très productif, alors les salaires ne peuvent être que bas; mais il n'y a là aucune dérogation à la loi que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier; c'est toujours, en définitive, celle-ci qui exerce l'influence prépondérante.

On doit donc corriger les propositions de Stuart Mill. L'influence du mouvement de la population sur les salaires se manifeste dans les conditions suivantes : *Quand l'accroissement de la population dépasse l'accroissement des capitaux et devance les progrès techniques, industriels et agricoles, les salaires réels*

doivent baisser; ce cas ne s'est pas produit dans le courant de ce siècle. Quand l'accroissement de la population va de pair avec les progrès techniques et l'accroissement des capitaux, les salaires réels restent stationnaires; quand, enfin, ce qui a été le cas général de l'humanité dans ce siècle et presque dans toute son histoire, l'augmentation de la population est moins rapide que les progrès techniques de l'agriculture et de l'industrie et que l'accumulation des capitaux, les salaires doivent hausser.

Tout se ramène, en définitive, à la productivité du travail. Si, au lieu de 1,500 ou 1,600 millions d'hommes, la terre en portait 10 ou 20 milliards et que, non seulement par l'abondance des capitaux matériels, mais par les progrès techniques, les méthodes améliorées, les découvertes ou inventions dont certaines n'exigent aucune augmentation de capital ou seulement une très modique, la productivité moyenne de chacun de ces 10 ou 20 milliards d'êtres humains égalât la productivité moyenne de chacun des 1,500 ou 1,600 millions d'êtres humains actuels, il n'y aurait aucune raison pour que le salaire de ces 10 ou 20 milliards d'hommes fût inférieur à celui des 1,500 ou 1,600 millions existant actuellement.

La façon dont le développement excessif de la population pèse sur la classe ouvrière ne consiste pas toujours dans la baisse des salaires des ouvriers qui travaillent, mais dans le surcroît de charges de famille qu'ils ont à supporter. Il est clair que dans une population très prolifique, le nombre des enfants qui ne sont pas en âge de travailler et qui vivent sur le travail du père et de la mère étant très élevé, la production par tête de travailleur tout en pouvant être notable se trouve aboutir à une production moyenne parfois bien faible par tête de membres de la famille. Dans une société où les familles ont habituellement ou fréquemment 7, 8, 10 ou 12 enfants, quels que soient les gains du chef et de sa femme, laquelle, d'ailleurs, peut beaucoup moins travailler avec continuité que dans des familles moins nombreuses, la ration par tête dans la famille tombe souvent à très peu de chose. C'est que, dans une société prolifique, le quantum des habitants qui participe

à la production est faible par rapport à l'ensemble de la population, et le quantum des habitants qui ne participe pas à la production, mais qui vit sur la production d'autrui, y est relativement très considérable. Cette situation n'a rien qui soit en contradiction avec la théorie qui fait dépendre surtout le taux des salaires de la productivité du travail de l'ouvrier.

D'autre part, on peut concevoir que la diminution de la population soit un obstacle à l'emploi des meilleures méthodes, du degré le plus productif de la division du travail, que le manque de densité nuise à la production moyenne par tête d'habitant, de sorte que, dans certaines circonstances, la diminution de la population, même avec le maintien des capitaux existants, pourrait amener un amoindrissement de la productivité moyenne du travail et par conséquent de sa rémunération. *La production abondante et la division du travail très perfectionnée exigent un assez haut degré de densité de population.*

TRIOMPHE DE LA DOCTRINE QUI FAIT SURTOUT DÉPENDRE LES SALAIRES DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — La doctrine si inexacte de Turgot et de Ricardo sur le *Salaire naturel,* dépendant de ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister, et la doctrine presque aussi incomplète de Stuart Mill sur le *Fonds des Salaires, Wages Fund,* ont aujourd'hui perdu beaucoup de leur crédit. Elles n'ont pu résister, d'une part, à la méditation logique et, de l'autre, à l'observation attentive des faits. En 1866, elle fut attaquée par F. D. Longe dans son ouvrage intitulé : *A Refutation of the Wages Fund theory of Modern Political Economy;* elle le fut, d'une façon plus forte, en 1868, par W. T. Thornton dans son livre célèbre : *On Labour.* Depuis ce moment la plupart des économistes se sont livrés à l'examen de ces controverses.

Il était naturel que l'opposition à la doctrine du Fonds des Salaires vînt principalement d'Amérique. C'est de l'autre côté de l'Atlantique, comme on le verra plus loin, un axiome qu'il n'y a de travail productif que le travail bien rémunéré. Aussi, tous les écrivains américains ont-ils été induits à établir

une relation entre la productivité du travail et le taux des salaires. On attribue parfois à Francis A. Walker la découverte de la loi que le salaire tend à être fixé par la productivité du travail de l'ouvrier. Dans son livre paru en 1876 et intitulé *Wages Question* — La Question des Salaires — le distingué économiste américain soutient que « les salaires, au point de vue philosophique du sujet, sont payés sur le produit de l'industrie existante et que la production fournit, par conséquent, la vraie mesure des salaires ». Il ajoute : C'est « la perspective d'un profit dans la production qui détermine l'entrepreneur à louer des travailleurs, et c'est la valeur anticipée du produit qui détermine combien il pourra payer à ceux-ci ».

Ces observations sont très justes au point de vue philosophique général. S'en suit-il comme l'admettent certaines personnes, que M. Francis A. Walker ait eu le mérite de découvrir la loi que c'est la productivité du travail qui est l'élément prépondérant pour la détermination des salaires ? En aucune façon. Cette idée était très répandue avant lui. Sans prétendre aucunement à un brevet d'invention en pareille matière, nous ferons remarquer que la corrélation étroite entre la productivité du travail et le taux des salaires est le fond même de notre premier ouvrage économique : *De l'État Moral et intellectuel des Populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires,* couronné par l'Académie des Sciences Morales et Politiques en 1867 et publié en 1868, c'est-à-dire huit ans avant le livre de M. Walker, lequel est de 1876. Avant l'apparition de l'ouvrage de l'économiste américain, nous n'avons cessé d'attirer l'attention sur la dépendance où se trouve le taux des salaires par rapport à la productivité du travail. Ainsi dans nos études parues, en 1870, dans la *Revue des Deux Mondes,* et dont la réunion a constitué notre ouvrage sur la *Question Ouvrière au XIXe siècle,* publiée en 1872, nous résumions dans ces lignes de longs développements relatifs aux différends entre patrons et ouvriers. « Ce n'est pas par de tels moyens « que l'on obtiendra la hausse des salaires ; nul plus que nous « ne la désire ; mais nous la voulons durable et effective. Or,

« pour y arriver, il n'est qu'une seule voie : l'augmentation « de la production, *l'accroissement de l'efficacité du travail de « l'ouvrier*. Hors de ces conditions tout est mirage et déception [1]. »

De même, dans notre ouvrage presque simultané : *Le Travail des Femmes au XIXe siècle,* paru en 1873, trois ans avant la *Wages Question* de Francis A. Walker, nous soutenions l'utilité du travail des femmes et des adolescents (nous ne disons pas des enfants), en alléguant que c'est sur la production du travail que les salaires tendent à se régler, et qu'il est inexact de prétendre que le travail des femmes et des adolescents déprécie le travail des hommes, nous ne disons pas dans certains métiers, ce qui se peut rencontrer, mais dans l'ensemble de l'industrie. Voici comment nous nous exprimions, en résumant cette doctrine : « Nous n'admettons pas que le travail des « femmes ait pour conséquence nécessaire de déprécier le « travail des hommes (en général, bien entendu) ; tout au contraire, nous croyons que le salaire des hommes serait inévitablement moins élevé si la loi pouvait, d'une manière « efficace, interdire aux femmes soit toute occupation mercenaire, soit tout travail en dehors du foyer domestique. *Rien « n'est moins connu que la vraie théorie du salaire ;* l'on répète « partout le mot de Cobden : quand deux ouvriers courent « après un maître, le salaire baisse ; quand deux maîtres « courent après un ouvrier le salaire hausse. Cela, sans doute, « est vrai ; mais *il faut creuser plus profondément pour découvrir la source des salaires.* A côté de la proposition de Cobden, « nous en placerons une autre qui est d'une vérité encore plus « générale : quand la production est considérable dans une « nation relativement aux individus qui la composent, alors « le salaire est haut ; quand la production est chétive, alors le « salaire est bas. Car *le fonds des salaires n'est autre que la « production même,* et il serait insensé de prétendre que les « salaires peuvent s'élever d'une manière durable quand la

[1] *La Question ouvrière au XIXe siècle*, p. 164.

« production diminue. Et, quel serait l'effet de la prohibition « du travail des femmes en dehors du foyer domestique? Ce « serait de diminuer la production et de la renchérir. Com- « prend-on qu'avec des produits en plus petit nombre et plus « chers, l'on puisse avoir une rémunération qui soit non pas « nominalement, mais effectivement plus élevée[1] ».

Ainsi, bien avant le livre de M. Francis A. Walker (car si notre ouvrage sur *le Travail des Femmes* ne parut qu'en 1873, il avait été écrit en 1869 et il fut couronné par l'Académie des Sciences morales et politiques en 1870), nous avions écrit cette formule précise qui contient toute la vraie doctrine : *Le Fonds des Salaires n'est autre que la production même.*

Cette idée de la grande inexactitude des anciennes théories sur le *Salaire naturel* ou sur le *Fonds des Salaires,* a été, depuis le commencement de notre activité économique, l'une de celles qui ont le plus dominé notre esprit. Nous n'avons perdu aucune occasion de la mettre en relief.

Dans la préface de notre *Essai de la Répartition des Richesses,* qui fut d'abord professé au Collège de France en 1879 et dont la première édition fut publiée en 1880, nous disions : « Les réflexions d'Adam Smith, de Turgot, de Ricardo, de Stuart Mill sur le *Salaire naturel,* sur le *Fonds des Salaires,* sur la puissance réciproque des patrons et des ouvriers, ne méritent aucune créance et sont démenties par tous les faits de la civilisation contemporaine. » Dans le corps même de l'ouvrage, au sommaire du chapitre XIV, nous écrivions : « *De l'absurdité de la doctrine du fonds des salaires; toute la théorie du salaire est à refaire*[1]. » Nous ignorions alors absolument la *Wages Question*

[1] *Le Travail des femmes au XIXe siècle*, librairie Charpentier, 1873, pp. 204 et 205.

[1] Il nous sera permis de reproduire ici un passage, entre bien d'autres, de notre *Essai sur la Répartition des richesses*, relativement au *salaire naturel* et au *fonds des salaires :* « Toutes ces théories se ramènent à la « même idée : le salaire ne comporte que la rémunération stricte qui « permet à l'ouvrier de subsister et de faire subsister les siens, et si par- « fois il s'élève au-dessus, c'est que le patron ne connaît pas son pouvoir « ou ne veut pas en user. A côté de cette doctrine singulière, on a, en

de Francis A. Walker, parue en 1876, mais nous restions fidèle aux idées que nous avions émises en 1868, 1872 et 1873 dans nos ouvrages précités.

Ainsi nous avons toujours soutenu cette doctrine que le taux des salaires tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier, autrement dit sur l'efficacité du travail.

A cette doctrine on peut faire quelques objections. M. Laughlin, par exemple, ne manque pas de les formuler à l'adresse

« Angleterre, créé une *sorte d'être de raison qui est un véritable mythe : « c'est ce que l'on appelle « le fonds des salaires* ». Il y aurait dans chaque « nation une sorte de réserve destinée à être distribuée entre les travail- « leurs manuels, à fournir les salaires, et que ceux-ci dans leur ensemble « ne pourraient dépasser. Tous les efforts des ouvriers ne pourraient « arriver à faire hausser leur propre rétribution, tant que ce prétendu « fonds des salaires » ne se serait pas naturellement accru. Stuart Mill sur- « tout a développé cette théorie sans parvenir à la rendre intelligible, « sans donner une idée précise des éléments qui constituent ce prétendu « *Fonds des salaires* et des causes diverses qui peuvent l'augmenter ou le « réduire. La plupart des économistes anglais ont adopté de confiance ces « abstractions, sauf dans ces derniers temps, où quelques-uns, comme « Mac Leod et Jevons, ont protesté contre la scolastique vide de Ricardo « et de Stuart Mill en ces matières.

« *Toute la théorie du salaire est à refaire dans la science économique....*

« Quant au fameux « fonds des salaires », il n'a jamais existé que dans « l'esprit troublé et confus de quelques économistes qui ont imposé aux « autres, par l'autorité de leur nom, des expressions bizarres couvrant « des idées fausses. *Le seul fonds des salaires, c'est le revenu du pays, « c'est-à-dire l'ensemble de la production annuelle.* Sans doute, le salaire « ne peut absorber à lui seul la totalité de la production annuelle du « pays, puisqu'il ne resterait rien pour faire vivre les propriétaires, les « capitalistes, les rentiers, les personnes adonnées aux professions libé- « rales; mais rien ne détermine *à priori*, aucune loi absolue et immuable « ne fixe la quote-part de la production annuelle du pays qui doit échoir « aux ouvriers, et la quote-part qui revient à chacune des autres catégo- « ries que nous venons d'énumérer. Suivant les contrées et les temps, les « proportions prélevées par les diverses catégories de participants dans « l'ensemble de la production nationale peuvent considérablement « varier....

« La vraie formule est celle-ci : plus la production augmente relative- « ment à la population, plus il y a de chances pour que les salaires « s'élèvent. Les salaires suivent, en partie du moins, quand aucune cause « artificielle ne s'y oppose, la marche ascendante ou descendante de la pro- » ductivité du travail de l'ouvrier. » *Essai sur la Répartition des richesses*, pp. 380 à 384.

de Francis A. Walker : « Il n'y a aucun doute, dit-il, que les « salaires peuvent être (et sont en effet souvent) payés sur les « produits en cours ; mais quel en est le montant? Quel est le « principe de répartition? Plus grande est la production totale « de richesse, plus élevé est le taux *possible* des salaires, cha- « cun l'admettra; mais il ne semble pas clair que le général « Walker nous ait donné une solution de la question réelle « en suspens. Plus vaste est la maison que vous bâtissez, plus « vastes peuvent y être les chambres, mais il ne s'ensuit pas « le moins du monde que les chambres y soient nécessaire- « ment vastes [1]. »

Nous nous sommes exprimé, quant à nous, avec plus de réserve; nous avons dit que *le salaire tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier;* c'est une tendance, tendance très accentuée, qui ne peut guère être suspendue ni atténuée longtemps; mais il n'y a là, en effet, aucune règle précise de répartition; et l'on ne peut en trouver aucune ni dans la théorie ni dans la pratique; un procédé en quelque sorte automatique et uniforme de déterminer, fût-ce seulement en théorie, ce qui dans un produit donné doit revenir au travailleur, n'existe pas et ne peut exister.

Nous avons écrit, il y a déjà vingt ans, que *le fonds des salaires n'est autre que la production même* ; mais la production est en même temps le fonds du profit, le fonds de l'intérêt du capital ; il y a beaucoup de copartageants qui viennent puiser à ce fonds. Comment se fait entre eux la distribution? Une règle théorique absolue, applicable à tous les cas, on n'en peut invoquer. La répartition des produits entre les différents facteurs de la production, entre le propriétaire, le capitaliste, l'entrepreneur et l'ouvrier ne se fait pas toujours dans les mêmes proportions : celles-ci peuvent considérablement varier, si bien que la quote part relative du capital ou de la propriété ou de l'esprit d'entreprise dans le produit auquel ils ont coopéré devienne moindre et que la quote part relative

[1] Laurence Laughlin, *Principles of Political Economy by John Stuart Mill*, pp. 182-183.

du travail s'accroisse, au contraire ; des mouvements inverses peuvent s'effectuer, quoique la marche de la civilisation s'y prête peu. Dans le libre contrat qui constitue le salaire, certaines circonstances peuvent faire que la situation de l'une des parties devienne plus forte et qu'elle puisse stipuler avec plus d'avantages qu'auparavant [1] Nous examinerons plus loin ces circonstances.

DE L'ANTAGONISME ENTRE LES PROFITS ET LES SALAIRES. — Entre les nombreux copartageants d'un produit en particulier et de la production en général, deux se trouvent directement face à face : l'entrepreneur et l'ouvrier, ou, pour prendre le langage abstrait, les profits et les salaires. L'école économique anglaise, notamment, Stuart Mill, ont admis un antagonisme en quelque sorte irréductible entre les profits et les salaires, entre l'entrepreneur et l'ouvrier. Quand la part de l'un monte, celle de l'autre ne pourrait que baisser. En fait, on voit constamment les ouvriers et les entrepreneurs aux prises dans les questions de salaires que les premiers voudraient hausser et que les seconds tendraient, au contraire, à déprimer.

On peut glaner dans Ricardo, par exemple dans le chapitre VI (*Des profits*), un certain nombre de formules accentuant cet antagonisme : « La valeur entière de leurs articles (ceux des « manufacturiers) se partage en deux seules portions, dont « l'une constitue les profits du capital, tandis que l'autre est « consacrée aux salaires des ouvriers... Tout ce qui augmente « les salaires réduit les produits... Rien ne modifie les profits, « si ce n'est la hausse des salaires... Il sera toujours vrai que « les profits dépendent de la cherté ou du bas prix des « salaires, etc. [2] ». Ces formules sont entremêlées avec des observations sur la rente de la terre, sur le prix de la nourriture et sur le salaire naturel.

De ce que les salaires et les profits sont des copartageants d'un même produit, en laissant de côté d'autres copartageants

[1] *Essai sur la Répartition des richesses*, p. 383.

[2] *Œuvres complètes de David Ricardo*, Guillaumin, 1882, pp. 75, 82 et 83.

secondaires, il peut, en effet, ressortir qu'en supposant ce produit constant, insusceptible d'accroissement ou de décroissement, tout ce qui élève la part de l'un des copartageants, soit les produits, soit les salaires, restreint la part de l'autre. En posant la question de cette façon, qui est celle qu'a adoptée Ricardo, on peut malaisément contester l'antagonisme des profits et des salaires, de l'entrepreneur et des ouvriers.

Cet antagonisme, toutefois, n'est pas absolument irréductible; il peut disparaître si, au lieu de regarder le produit comme constant, on le considère comme variable, ce qu'il est en effet, et si, d'un autre côté, on tient compte des autres copartageants secondaires, dont la part pourrait être réduite par une action combinée des ouvriers et de l'entrepreneur, de sorte que l'excédent disponible pour ces deux dernières classes de copartageants s'accrût.

En se plaçant à ce point de vue, beaucoup plus élevé et plus réel, de la variabilité du produit et de la possibilité de réduire la part de copartageants secondaires dans chaque unité de produit, l'antagonisme entre les salaires et les profits, entre l'entrepreneur et les ouvriers, peut faire place à une complète conciliation d'intérêts.

Si le produit d'un ensemble d'installations, d'outillage, de matières premières et de fonds de roulement, rassemblés par un entrepreneur, et d'une équipe déterminée d'ouvriers est d'une somme quelconque, mettons de 100 francs, dans un temps donné, avec un certain taux de salaires et un certain taux de profits, et que, en stimulant davantage l'équipe ouvrière, en lui permettant de se mieux nourrir, de se mieux instruire, de prendre plus de goût au travail, d'être plus experte et plus attentive, on puisse porter le produit de cet ensemble de capitaux d'un côté et de main-d'œuvre de l'autre à 115 ou 120, ou 130, ou 150, il est clair que les deux principaux copartageants, les profits et les salaires, ont intérêt à un concours de ce genre. *Leur antagonisme, qui n'existe que si l'on considère le produit comme constant, ce qu'il n'est pas*

dans la réalité concrète, cesse quand on considère le produit comme variable, ce qu'il est réellement.

De même, en ce qui concerne les copartageants secondaires ; ces copartageants secondaires qui prélèvent une part dans chaque produit, outre l'entrepreneur et les ouvriers, sont l'entretien, l'intérêt et l'amortissement du capital, les frais généraux de toute nature, les impôts, etc. Si pour un organisme industriel donné et pour une équipe donnée d'ouvriers, on a accru la quantité des produits dans un laps de temps fixé, en général la part des frais généraux, de l'intérêt, de l'entretien et de l'amortissement du capital, des impôts, etc., dans chaque unité de produit diminue, de sorte que ce qui reste pour les deux copartageants principaux, l'entrepreneur et les ouvriers, représente une proportion plus considérable non seulement de l'ensemble des produits, mais de chaque unité de produit.

Il en est de même pour toute action combinée des ouvriers et de l'entrepreneur qui réduit les déchets ou les malfaçons, par conséquent tout ce qui, dans la quantité brute des produits doit être considéré, entièrement ou partiellement, comme des non valeurs; toute action combinée de ce genre tend à accroître dans la production brute la part qui est disponible à la fois pour les salaires et pour les profits.

L'antagonisme entre les profits et les salaires, entre l'entrepreneur et les ouvriers, est donc l'une des faces des rapports réciproques de ces deux facteurs de la production. L'intérêt commun de ces deux facteurs est une autre face, au moins aussi importante. Suivant que l'on considère le produit comme une quantité immuable ou comme une quantité variable, on est porté à donner plus d'importance à l'antagonisme des deux éléments ou à leur communauté d'intérêt.

Dans la pratique, chacun de ces deux éléments est tenu à beaucoup ménager l'autre. L'entrepreneur doit rechercher quel est le taux des salaires qui peut développer au plus haut degré la production d'un ouvrier déterminé ou d'une équipe d'ouvriers ; or, ce ne sont pas en général les très bas salaires qui sont

dans ce cas. *Le peuple industriellement le plus productif, le peuple américain, est convaincu qu'une très forte production n'est compatible qu'avec de hauts salaires, du moins dirons-nous avec de bons salaires.* Nous en citerons dans un chapitre suivant de nombreux exemples. Quant à l'autre élément, le personnel ouvrier, il doit également ménager la partie avec laquelle il est lié et dont il ne saurait se passer, à savoir l'entrepreneur et le capital dont celui-ci est le représentant. Il n'a aucun intérêt à le ruiner, ni à le décourager, puisque, par cette ruine, il émousserait l'activité des intelligences d'élite qui sont les principaux auteurs du progrès industriel et du développement de la production [1] et qu'il découragerait, en outre, soit l'accumulation de l'épargne, soit du moins l'emploi de l'épargne comme capital actif [2].

Ainsi, les abstractions de Ricardo ne représentent que très inexactement la complexité des faits dans une société progressive.

Quant aux proportions où s'effectuera le partage du produit entre l'entrepreneur et les ouvriers, c'est-à-dire entre les profits et les salaires, en laissant de côté les autres copartageants qui sont l'intérêt du capital, les frais généraux divers, l'impôt, etc., il n'y a pas de règle fixe, mathématique, on peut citer néanmoins les influences qui agissent et la tendance générale de ces influences dans les sociétés civilisées.

L'influence prédominante en ce partage, c'est la concurrence que se font entre eux les entrepreneurs. Nous avons exposé dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses* les causes diverses qui font que, dans un pays de civilisation progressive où les capitaux, l'instruction, les capacités techniques, l'esprit d'entreprise sont très répandues, la concurrence entre les entrepreneurs devient de plus en plus vive, de sorte qu'ils se sentent disposés à se contenter d'une somme de profits

[1] Sur l'entrepreneur d'industrie, son rôle et ses bénéfices, voir plus haut, tome Ier, pp. 292 à 316, et tome II, p. 187 à 211.

[2] Sur la différence entre l'épargne et le capital actif, se reporter au t. Ier de cet ouvrage, pp. 204 à 207.

moindres [1]. Il serait facile d'accumuler à ce sujet des statistiques. D'un autre côté, comme dans ces sociétés progressives, la production augmente beaucoup, qu'elle tend, en outre, à se concentrer, il en résulte que la part de l'entrepreneur dans chaque unité produite peut sensiblement se restreindre, tout en laissant à la classe des entrepreneurs prise dans son ensemble un suffisant mobile d'action.

En ce qui concerne les très gros profits de certains industriels, nous avons expliqué plus haut (voir pages 197 à 205) quelles en sont les causes spéciales, pour la plupart du moins, et comment en général elles sont temporaires.

La doctrine qui fait dépendre les salaires surtout de la productivité du travail, sans fournir, ce qui est impossible dans la complexité des faits économiques, une règle fixe pour déterminer le partage entre les salaires et les autres copartageants de la production dans chaque cas déterminé, est la seule qui explique l'ensemble des faits sociaux, notamment la tendance habituelle des salaires à la hausse, tandis que, au contraire, les autres copartageants paraissent avoir plutôt une tendance à la baisse.

OBJECTIONS DES SOCIALISTES AU CONTRAT DE SALAIRE. LA PRÉTENDUE CORVÉE OU LE TRAVAIL IMPAYÉ. — L'IMPOSSIBILITÉ POUR L'OUVRIER DE RACHETER SON PRODUIT. — Sans revenir sur ce qui a été dit plus haut, en traitant des profits de l'entrepreneur, sur l'origine et la cause de ces profits, il est utile de reprendre et de réfuter brièvement les principales objections adressées par les socialistes au contrat de salaire. Nous ne reviendrons pas sur l'allégation que le capitaliste ou plutôt l'entrepreneur confisque à son profit toute la partie du produit représentant la supériorité de la force collective ou combinée des ouvriers sur leur force isolée et simplement additionnée. Nous mentionnerons seulement que Karl Marx et ses élèves français, notamment M. Guesde, reprochent aux capitalistes ou entrepreneurs de confisquer pour eux seuls toute la puissance productive des

[1] Voir notre *Essai sur la Répartition des richesses*, notamment pages 288 à 314 et 361 à 408.

machines, de sorte que la journée de l'ouvrier se partagerait en deux parties : l'une se composant de travail que le patron lui paierait à sa valeur et l'autre de travail impayé ou extorqué par le patron, ce que, en langage socialiste, on nomme la corvée. On trouvera plus haut (pages 205 à 211) une réfutation de cette singulière conception. On peut, pour un examen plus détaillé de cette théorie socialiste, se reporter à notre ouvrage sur *Le Collectivisme*[1]. Considérons ici l'objection sous sa forme populaire qui est la plus simple ; le salaire ne donnerait pas à l'ouvrier l'équivalent de la totalité de ce qu'il a produit; de cette critique découle la formule suivante : avec le salaire l'ouvrier ne peut racheter son propre produit; ou bien encore sous une autre forme : le travailleur a droit au produit intégral de son travail, produit que, par hypothèse, il ne toucherait pas dans le train présent de l'industrie. Cette proposition, si on la prend au sens strict et vulgaire, se réfuterait d'elle-même : si, par exemple, avec les 4 ou 5 francs qu'il a reçus pour faire une paire de souliers, l'ouvrier ne peut racheter cette paire de souliers, il saute aux yeux à la moindre réflexion que la paire de souliers n'est pas le produit de l'ouvrier seul, que, par conséquent, s'il pouvait l'acheter avec le salaire qu'il a obtenu par son concours à la faire, *il en résulterait que la partie serait égale au tout.* Il est de toute évidence, en effet, qu'il entre dans la paire de chaussures bien autre chose que le travail de l'ouvrier cordonnier; il y entre non seulement les matières premières telles que le cuir, le fil ou les clous ou les vis, le caoutchouc, etc, mais souvent aussi l'usure et le loyer des instruments, des locaux, ateliers ou magasins, le feu et l'éclairage de ces pièces quand elles appartiennent au patron. Dans le cas que nous venons d'indiquer, la coopération de bien des facteurs, autres que le travail même de l'ouvrier dans le produit, est facile à constater.

Dans d'autres cas, cette coopération d'autres facteurs est plus enveloppée en quelque sorte et moins apparente, mais n'en est pas

[1] Voir *Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, notamment pages 236 à 251.

moins certaine. — Je suppose que l'ouvrier fournisse même les matières premières sans exception et travaille chez lui; il n'en est pas moins vrai qu'au bout de quinze jours ou d'un mois, par exemple, s'il voulait racheter avec son salaire, chez le donneur d'ordre, le commerçant, ce qu'il considère comme son produit intégral, il n'y arriverait pas, sauf par un procédé gracieux de ce commerçant ou donneur d'ordre. C'est que *il faut tenir compte des démarches, de l'initiative du donneur d'ordres ou commerçant, de sa conception, de sa direction, des avances mêmes qu'il a faites comme salaires ou acomptes de salaires avant que l'objet fût vendu ou payé, de ses risques, de ses frais généraux de toutes sortes, etc.* N'y aurait-il que le simple intérêt, c'est-à-dire le prix du temps, que cette seule circonstance, en dehors de toutes les autres qui viennent d'être mentionnées, suffirait pour que l'ouvrier ne pût pas, avec son salaire, racheter ce qu'il considère à tort comme le produit de son seul travail, c'est-à-dire l'objet matériel qui est sorti de ses mains, mais auquel d'autres personnes que lui ont dû consacrer des soins quelconques pour lui assurer une valeur marchande.

Laissons là cette formule pleine de confusion que l'ouvrier ne peut pas avec son salaire racheter son propre produit et examinons celle qui revendique pour le travailleur, ce dont il ne jouirait pas, dit-on aujourd'hui, le droit au produit intégral de sa journée de travail [1]. Trois circonstances très positives et faciles à contrôler prouvent que, dans l'organisme social libre, le salaire représente bien, en général, pour l'ouvrier, tout le produit réel de son travail : 1° *Si l'entrepreneur ou capitaliste avait le moyen de s'attribuer, sans le rétribuer, une partie du travail de l'ouvrier, suivant le système de « la corvée » ou « travail impayé » de Karl Marx, tous les entrepreneurs sauf ceux d'une exceptionnelle incapacité ou d'une extraordinaire inconduite, devraient faire de belles affaires;* il est clair que si, en tant que règle, soit la moitié, soit le tiers ou le quart, soit même le dixième,

[1] Un économiste allemand, M. Menger, professeur à l'Université de Vienne, a écrit un ouvrage sur cette question : *Das Recht auf den vollen Arbeits Ertrag* où il passe en revue les théoriciens socialistes.

du produit du travail de l'ouvrier, venait à échoir comme par don à l'entrepreneur, on ne comprendrait pas que tous les entrepreneurs, en dehors des prodigues et des fous, ne fissent pas de brillantes fortunes. Il y aurait là, en quelque sorte, une cause automatique de gain. Il suffirait d'occuper des ouvriers pour gagner. De plus, le gain serait proportionnel au nombre d'ouvriers employés. Plus on en occuperait, du moins dans une même industrie, plus on gagnerait. Or, la réalité concrète est en complète opposition avec cette conception. L'expérience prouve, au contraire, que beaucoup de chefs de la grande et de la petite industrie, même appliqués, compétents, économes et intelligents, font de médiocres ou même de mauvaises affaires. Un nombre qui n'est pas négligeable fait faillite, un plus grand nombre tombe en déconfiture, beaucoup n'augmentent pas leur avoir ou ne parviennent à l'accroître que de très peu, et il ne s'en trouve qu'un petit nombre, un sur huit ou dix, mettez si vous voulez prendre les circonstances les plus favorables, un sur cinq ou six qui arrivent à une véritable fortune [1]. En outre, il s'en faut que ce gain, quand il se présente, ait une proportion en quelque sorte mathématique avec le nombre des ouvriers employés. Tel établissement qui occupe cent ouvriers réussit et donne de beaux profits; tel autre, dans la même industrie, en occupant deux cents, échoue; bien plus, il advient parfois que le premier, qui réussissait avec cent ouvriers, s'il les double ou triple et en occupe deux ou trois cents, fait de moins bonnes affaires qu'auparavant. Il n'y aurait pas dans la pratique de règle moins certaine que celle qui estimerait les bénéfices des divers industriels d'un pays, d'après ce seul indice; le nombre des ouvriers employés;

2° *Si l'ouvrier ne recevait pas dans son salaire la rémunération complète de son travail, toutes les associations coopératives de production, c'est-à-dire toutes les associations d'ouvriers qui se fondent pour exploiter un établissement industriel, sans aucun patron individuel, devraient avoir un entier succès;* il en devrait être ainsi tout au moins de l'immense majorité de ces sociétés.

[1] Voir plus haut le chapitre sur les Profits des Entrepreneurs, pp. 207-208.

Nous parlerons plus loin de ces associations. A l'heure présente, il suffit de constater que l'expérience prouve, au contraire, qu'il n'y a rien de plus malaisé que de faire prospérer une association coopérative de production, même quand des secours, soit de l'État, comme en France en 1848, soit des villes, comme à Paris depuis le legs d'un philanthrope nommé Rampal, qui a légué environ 1 million et demi à cet effet, soit de particuliers bienveillants, mettent le capital à la disposition de ces associations gratuitement ou à des taux d'intérêt modiques; cette difficulté considérable à faire réussir les associations coopératives de production existe même dans la petite industrie [1]. Cette difficulté prouve, d'autre part, l'absurdité du mot de Suart Mill, que les travailleurs ont besoin de capitaux, non de capitalistes. Cette réflexion est d'autant plus fausse que Stuart Mill ne distinguait pas les entrepreneurs d'industrie des simples capitalistes. L'économiste américain Walker, vivant dans un milieu social très actif et très progressif, est bien mieux inspiré que le pur logicien anglais dénué, à un degré rare, d'esprit d'observation pratique [2];

3° *Ce qui prouve encore que l'ouvrier reçoit, en général, dans le salaire la rémunération exacte du produit de son travail, c'est que les petits entrepreneurs individuels qui sont encore très nombreux, comme les savetiers, les petits horlogers, les petits relieurs, les petits coiffeurs, les petits tailleurs, les petits voituriers, les petits propriétaires, etc., ne font pas, en dehors de l'intérêt du capital engagé, des gains plus considérables, d'ordinaire, que ceux des ouvriers salariés;* on alléguera peut-être que la supériorité de la grande production sur la petite est la cause de ce que les gains de ces petits entrepreneurs ne dépassent pas ceux de la généralité des ouvriers de tout métier qui vivent de salaires. L'objection, toutefois, n'a pas la portée qu'on veut lui attribuer; car pour beaucoup de ces petites entreprises, qui ne nécessitent ou même ne comportent aucun vaste outillage

[1] Voir plus loin le chapitre consacré aux sociétés coopératives.

[2] Voir plus haut, tome 1er, page 304, l'opinion de Walker sur la tâche des entrepreneurs d'industrie.

ni aucune combinaison compliquée des tâches, il n'y a point de supériorité décisive de la grande production sur la petite.

Ces trois circonstances, et notamment les deux premières, démontrent qu'il n'est pas, dans les circonstances générales, en la puissance de l'entrepreneur de s'allouer à titre gratuit, par un nouveau droit du seigneur, en quelque sorte, une partie du travail de l'ouvrier, et que le salaire est bien, dans la généralité des cas, la reproduction exacte du produit du travail. L'entrepreneur, n'est, d'ailleurs, qu'un intermédiaire entre le public acheteur du produit et l'ouvrier producteur d'une grande partie de ce produit[1]; la hausse ou la baisse du salaire lui importe surtout à titre temporaire; car, cette hausse ou cette baisse se réfléchit à la longue dans les prix, la hausse se traduisant par une augmentation de ceux-ci, du moins si cette hausse n'est pas accompagnée d'un accroissement de productivité du travail de l'ouvrier, et la baisse finissant par amener une dépréciation de la marchandise; cette influence de la baisse et de la hausse des salaires sur les prix s'effectue avec d'autant plus de rapidité et d'une façon d'autant plus complète que l'organisme industriel est plus parfait et plus ample, que le marché est plus étendu. Nous ne disons pas que, même dans un marché libre et vaste, il n'y ait pas certains obstacles à ce que ces hausses et ces baisses des salaires se traduisent immédiatement et proportionnellement dans les prix; la hausse, par exemple, peut restreindre le débit et par conséquent s'opposer un obstacle à elle-même, en obligeant l'industriel à limiter dans une certaine mesure sa production. Comme tous ces phénomènes sont très complexes, on ne peut parler, à leur sujet, que de tendances et non de conséquences absolues; il faut aussi admettre pour le développement de ces tendances et pour qu'elles produisent leurs conséquences un élément indispensable, et dont les proportions varient beaucoup : le temps.

[1] Nous disons que l'ouvrier est producteur d'une grande partie de ce produit, parce que bien d'autres éléments y concourent : les directeurs, ingénieurs, surveillants et l'entrepreneur lui-même.

CHAPITRE XII

L'ÉVOLUTION DES SALAIRES. — LE SALAIRE DANS LE PRÉSENT, DANS LE PASSÉ ET DANS L'AVENIR.

Confirmation par les faits de l'influence de la productivité du travail sur le salaire.
Les salaires, ayant tendance à se régler sur la productivité du travail, ont, en général, augmenté. — Preuves à l'appui. — L'augmentation s'applique aux salaires réels comme aux salaires en argent. — Démonstration.
La hausse des salaires dans les mines et dans l'industrie du bâtiment.
Quelques exemples frappants d'accroissement de productivité du travail, de hausse des salaires et de baisse du produit.
Mouvement comparé des salaires et des consommations populaires en Angleterre.

CONFIRMATION PAR LES FAITS DE L'INFLUENCE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL SUR LE SALAIRE. — Nous avons établi qu'il est erroné de faire dépendre uniquement le salaire soit du rapport entre la population et le capital existant, soit du prix de la nourriture ou plus généralement du coût de l'entretien de l'ouvrier et de sa famille. L'une et l'autre de ces causes ont certainement de l'influence sur les salaires; mais elles ne suffisent pas à le déterminer. En définitive, le salaire a tendance à se niveler sur la productivité du travail de l'ouvrier; et cette tendance est d'autant plus effective, elle se traduit dans les faits avec d'autant plus de rapidité que le développement industriel est plus accentué et que la liberté du travail et du commerce sous toutes ses formes à l'intérieur et avec l'extérieur est plus entière.

Nous allons dans ce chapitre, à l'aide d'un certain nombre

de faits d'un caractère général et caractéristique, achever la démonstration de cette proposition d'une importance capitale; nous passerons ensuite à l'examen des causes qui déterminent les différences si profondes du taux des salaires entre les diverses professions, les divers pays ou même les diverses localités.

S'il est un phénomène constaté par l'expérience, c'est que le salaire, sans qu'on puisse prétendre qu'il ne soit jamais influencé par le prix des vivres, est très loin de s'y proportionner exactement soit dans tous les temps, soit dans tous les lieux. Il n'y a pas de rapport en quelque sorte automatique et mathématique entre le coût de la vie et la rémunération de l'ouvrier; certes, celle-ci ne peut jamais descendre longtemps au-dessous de ce qui est strictement nécessaire à l'ouvrier pour subsister et entretenir sa famille. Mais ce « minimum d'existence », pour employer une locution acceptée, est infiniment variable; d'autre part, si le salaire peut malaisément descendre pour longtemps au-dessous de ce minimum, il peut fréquemment et d'une façon très normale se tenir très au-dessus.

Les hauts prix de la nourriture ne font pas toujours hausser les salaires non plus que les bas prix ne les font toujours baisser. On a remarqué déjà, dans le passé, que en temps de disette les salaires avaient plutôt tendance à baisser. La raison en était que beaucoup de personnes qui vivaient en temps ordinaire de leur activité propre ou de leurs revenus ou pensions, les petits propriétaires, les petits rentiers, les retraités, se trouvant pris de court par l'élévation du prix des vivres, étaient disposés à travailler pour autrui, offraient leurs bras et cherchaient des journées. Cette situation est plus propre, devons-nous dire, aux pays un peu primitifs et où les réserves sont faibles, qu'aux pays riches. Néanmoins, même dans ces derniers, il n'arrive guère qu'une disette fasse hausser les salaires; elle continuerait plutôt à les faire encore baisser, quoique dans une proportion moindre qu'autrefois. Non seulement la disette augmente l'offre du travail, mais elle en

diminue la demande, beaucoup de capitaux, notamment de capitaux circulants, pouvant être détournés de leurs emplois productifs ordinaires et consacrés à faire venir du blé du dehors.

Voici un fait qui, dans un sens opposé, amène parfois un écart croissant entre le prix de la nourriture et le taux des salaires. Il advient, dans certains cas, que la baisse du prix de la nourriture, au lieu de faire fléchir les salaires, contribue plutôt à les faire hausser. En permettant aux ouvriers de suffire à leurs besoins avec un moindre travail, il porte un certain nombre de ceux-ci à accroître leurs loisirs, à ne travailler que trois ou quatre jours par semaine, au lieu de six. L'offre des bras se trouve limitée, quoique la population n'ait pas changé.

Ainsi les nègres aux Antilles, dans une partie des États-Unis et aussi au Brésil, aiment mieux accroître leur repos ou leurs promenades que leurs consommations. Il arrive fréquemment qu'ils ne travaillent que deux ou trois journées par semaine ou qu'une ou deux semaines par mois, quand le prix de la nourriture et le prix des journées le permettent. Ils sont susceptibles d'un vigoureux effort et par conséquent d'une forte productivité dans un temps limité, ce qui fait que le salaire par journée peut être élevé; mais la continuité du travail pendant des séries de journées leur est à charge. Ainsi l'on a souvent dans ces pays un haut prix de journée et un bas prix de la nourriture. On a adressé aux ouvriers parisiens, en ce qui concerne les intermittences de travail des reproches analogues, quoique dans une proportion beaucoup moindre; mais certains font ce qu'on appelle le lundi en plus du dimanche, et même le mardi ou se donnent, de temps à autre, d'affilée une suite de jours de congé. Ces faits, quand ils deviennent fréquents, ce qui n'est pas rare, dans une localité ou dans une profession, démontrent qu'il s'y trouve un grand écart entre le taux des salaires de chaque journée ou de chaque unité d'ouvrage et le coût d'entretien de l'ouvrier et de sa famille dans le temps qui y correspond.

Il faut, sans doute, distinguer les conséquences occasionnelles et les permanentes de la hausse ou de la baisse de la nourriture et du prix de la vie. Les habitudes que nous venons d'indiquer chez les ouvriers, quand elles sont générales, exercent à la longue une action déprimante sur le taux des salaires; elles réduisent, en effet, la production, c'est-à-dire la masse partageable; il n'est pas possible que même le salaire calculé à l'unité de temps ou à l'unité d'ouvrage ne s'en ressente pas; néanmoins il peut laisser encore une marge sensible au-dessus de ce qui est nécessaire pour l'entretien de l'ouvrier.

Que le prix de l'entretien de l'ouvrier et notamment de la nourriture ne soit par le facteur unique, ni même le principal, du taux des salaires, bien des faits le prouvent. Les salaires diffèrent beaucoup plus, même dans une profession identique, d'un lieu à un autre que le prix de la nourriture. L'ouvrier rural de la Haute-Vienne, par exemple, ne gagnera guère que 1 fr. 25 en hiver et, sauf pour les travaux exceptionnels de moisson, 1 fr. 75 à 2 francs en été; l'ouvrier rural des riches parties du département de l'Hérault gagnera, au contraire, 2 fr. 75 en hiver et 3 francs à 3 fr. 50, sinon davantage en été; ce n'est pas le moins du monde à la différence du prix de la nourriture ou de l'entretien qu'est dû cet écart de 50 à 60 p. 100. Pour le blé, la viande, les légumes, les fruits, les épiceries, il n'y a pas de différence bien sensible de prix entre l'Hérault et la Haute-Vienne; en admettant qu'il y en eut une, ce serait de 5 ou 10 p. 100 tout au plus; d'autre part, la boisson, le vin, est à très bon marché dans l'Hérault, une quinzaine de centimes le litre; le climat étant beaucoup plus chaud, les dépenses de combustible, de vêtements, de logement même pourraient être moindres dans ce département que dans l'autre. Les pluies, les neiges, étant moins fréquentes, le nombre des jours de travail est plutôt plus élevé dans l'Hérault que dans la Haute-Vienne. Admettons, néanmoins, que l'ensemble des conditions s'équivaille; il reste constant que l'écart des salaires, entre les deux départements, est d'au

moins 50 à 60 p. 100. La raison principale en est que le travail de l'ouvrier rural est beucoup plus productif dans les magnifiques plaines d'alluvion de l'Hérault, consacrées à la culture intensive de la vigne, que sur les maigres plateaux ou les collines granitiques du Limousin. Pour que les salaires dans le Limousin pussent atteindre les salaires de l'Hérault, il faudrait que des méthodes nouvelles y rendissent la culture beaucoup plus productive; car, en vînt-on même à confisquer au profit des salariés le droit des propriétaires, sans aucune espèce de compensation, on ne parviendrait pas toujours à porter la rémunération des ouvriers ruraux du Limousin au même taux que celle des ouvriers des meilleures parties de l'Hérault. On sait, en effet, que la terre est cultivée dans le Limousin sous le régime des petites métairies, où le propriétaire qui fournit les bâtiments, le cheptel, les semences, les principaux instruments reçoit la moitié du produit brut; mais si, de cette moitié, l'on déduit, comme on le fait dans la plupart des cas, les impôts, l'entretien et l'amortissement des bâtiments, les assurances et autres frais divers, ce qui peut rester, en supposant qu'on l'attribuât gratuitement, par spoliation, au cultivateur, ne suffirait pas, dans beaucoup de cas, à porter la rémunération du paysan limousin au même niveau qu'est celle de l'ouvrier rural des bonnes parties de l'Hérault.

On objectera peut-être que la raison de cette différence est que les habitudes de l'ouvrier limousin sont plus simples ; il ne mange guère de viande, il ne boit à peu près que de l'eau, cela est exact ; mais sans nier l'influence de l'habitude et de la coutume sur les salaires (nous parlerons plus loin de cette influence), la cause principale de l'écart entre les salaires ruraux de l'Hérault et ceux de la Haute-Vienne tient surtout à la différence de la productivité du travail dans l'un et l'autre pays. Il fut un temps qui n'est pas très loin (une soixantaine d'années) où les habitudes de vie ne différaient guère dans la Haute-Vienne et l'Hérault ; si ces habitudes ont considérablement changé dans ce second département, c'est que la productivité du travail, au point de vue de la valeur en

échange des produits, s'y est considérablement accrue et, avec cette productivité, la rémunération du travailleur.

On parle souvent de la participation aux bénéfices. En dehors de ce mode de surcroît de rémunération que nous étudierons plus loin, *le travailleur, dans la plupart des cas, est naturellement associé par la différence des salaires aux différences de productivité du sol ; il l'est de même souvent de la même façon aux différences de productivité de l'industrie.*

Toutes les fois que la valeur échangeable des produits se modifie sensiblement et pendant une certaine durée, on voit, d'ordinaire, les salaires en subir l'influence soit en hausse soit en baisse.

En considérant l'agriculture, le phylloxéra qui a obligé les propriétaires, dans la région méridionale, à substituer à la vigne des cultures peu rémunératrices, des céréales, des fourrages d'une réussite aléatoire, a amené une forte baisse des salaires. De même la réduction du prix des produits agricoles en Normandie a causé, depuis 1880, une réduction du prix des journées et a fait baisser de 50 à 60 francs le prix des domestiques agricoles nourris et logés. La mévente des vins en 1894 dans le Midi a commencé d'exercer une influence déprimante sur les salaires des habitants des départements méditerranéens, et si cette mévente persistait plusieurs années, la baisse des salaires y pourrait s'accentuer et se généraliser.

Si l'on considère l'industrie des mines, on sait combien les salaires ont une tendance à y suivre les oscillations marquées et durables du prix du charbon ; il s'y conforment surtout dans la période de hausse. Il résulte de l'*Exposé des principales données de la statistique de l'industrie minérale en France et en Algérie* pour 1890, publié par la Commission des ingénieurs des mines, que : « en 1889, le salaire annuel des ouvriers « employés (les uns souterrainement, les autres au jour), « hommes, femmes et enfants, s'est accru de 36 francs en « moyenne. Il a reçu, en 1890, une seconde augmentation « beaucoup plus importante, montant à 86 francs, ce qui « constitue, pour les deux années réunies une majoration de « 122 francs par tête, soit un peu plus de 11 p. 100 du salaire

« moyen enregistré pour l'année 1888[1] ». Or, dans ces années 1889 et 1890, l'ensemble du prix des subsistances n'avait subi aucune augmentation ; il aurait plutôt fléchi ; d'autre part, les ouvriers sont, en général, logés à prix invariable par les Compagnies et ils reçoivent en dehors de leurs salaires des allocations de combustible. Cette hausse venait simplement de la prospérité de l'industrie minérale dans ces années ; l'extraction des combustibles minéraux s'était accru de 1,700,000 tonnes en 1889 et de 1,779,000 en 1890, portant à 26 millions de tonnes la production totale de la France. Le prix de vente de l'ensemble de la quantité produite s'était élevé de 253 millions à 311 millions. De 1889 à 1890 le nombre des mineurs s'était accru de 12,000 sur un chiffre total de 121,000 et les salaires de chacun en moyenne s'étaient élevés, en deux ans, de 11 p. 100. C'est que la valeur en échange de la production de chaque ouvrier avait sensiblement monté.

L'*Annuaire de Statistique* de la Belgique nous fournit des données du même genre[2]. Le fait est constant pour l'Angleterre. D'autre part, dans ce dernier pays, à l'heure présente (printemps de 1893), la filature de coton étant atteinte par la concurrence de l'Inde et par la fermeture des marchés de divers pays s'entourant de droit de douane élevés, les ouvriers de cette industrie ont dû accepter une réduction de salaires.

On peut donc tenir pour constant que la production du travail de l'ouvrier ou la valeur en échange de ses produits est le facteur qui exerce le plus d'importance sur les salaires.

Pour l'Allemagne, Roscher cite, soit dans le passé, soit dans le présent, une foule de faits topiques qui démontrent que les variations de salaires sont loin de suivre exactement, dans le temps ou dans l'espace, les variations du prix de la nourriture. Dans les diverses provinces d'Allemagne, le prix des salaires varie infiniment plus que ceux des céréales ; en prenant pour type le seigle (*Roggen*), qui est la base de la nourriture allemande, le prix moyen (par *centner*) dans les

[1] *Économiste Français* du 19 mars 1892, page 366.

[2] Voir cet *Annuaire pour 1890*.

années de 1863 à 1872 en a varié, de la province où il était le plus cher à celle où il était le meilleur marché, entre les limites extrêmes de 89.1 silbergros et 69.2, l'écart étant seulement de 20 silbergros[1], en chiffres ronds de 28 p. 100 environ. Les salaires moyens, au contraire, différaient d'une province à l'autre de 7 sillbergros à 23.8, c'est-à-dire que l'écart était de 235 p. 100; en les ramenant à la quantité de seigle qu'ils pouvaient acheter, on voit que le salaire journalier (*Tagelohn*) dans les districts les plus favorisés, à savoir dans le cercle bavarois de Schwaben-Neuburg, permettait d'acheter 23 livres de seigle, dans ceux de la Haute-Bavière (Oberlagern' et d'Olbenburg, 22 livres 3, tandis que, en Silésie le salaire quotidien n'équivalait qu'à 10 livres 8 de cette denrée, Ainsi, en Allemagne, pour cette longue période, les salaires en argent, de la province la moins favorisée à la plus favorisée, différaient de 235 p. 100, et les salaires ramenés au poids de seigle qu'ils pouvaient procurer différaient de 110 p. 100 environ[2]. L'écart restait donc énorme même dans ce dernier cas; cet exemple est topique pour démontrer que le salaire est loin de suivre exactement les oscillations, dans le temps et dans l'espace, du prix de la nourriture.

Nous avons nous-même plus haut, en ce qui concerne la France, montré combien les prix du blé diffèrent infiniment moins chez nous d'une région à l'autre que le taux des salaires. Nous avons aussi emprunté à Roscher quelques faits signalant de très grandes hausses des salaires estimés en blé[3].

LES SALAIRES, AYANT TENDANCE A SE RÉGLER SUR LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, ONT, EN GÉNÉRAL, AUGMENTÉ. — PREUVES A L'APPUI. — L'AUGMENTATION S'APPLIQUE AUX SALAIRES RÉELS COMME AUX SALAIRES EN ARGENT. — DÉMONSTRATION — Comme le mouvement de la civilisation et le progrès des sciences appliquées accroissent

[1] Le silbergros vaut environ 12 centimes 1/2.

[2] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17e auflage, 1883, page 401.

[3] Voir plus haut pages 246-248.

dans la généralité des métiers, la productivité du travail de l'ouvrier, comme, d'autre part, il tend à s'établir, ainsi qu'on le verra plus loin, un certain équilibre, malgré divers obstacles, dans la rémunération des ouvriers des diverses professions, en tenant compte, toutefois, de certaines circonstances, il en résulte que le taux des salaires réels, c'est-à-dire estimés en objets de consommation pour les travailleurs, a dû augmenter et qu'il devra s'accroître encore.

Les salaires se sont accrus, en effet, à travers les âges, et notamment depuis un demi-siècle ou un siècle, quoique avec des fluctuations nombreuses et des intermittences fréquentes ou même des reculs accidentels. Mais le résultat final, quand on considère le dernier siècle ou le dernier demi-siècle écoulé est, en général, l'accroissement. Nous parlons de la moyenne des salaires dans toutes les professions, et nous laissons de côté quelques anciennes rémunérations très élevées pour des travaux autrefois très difficiles et qui, grâce aux machines, étant devenus beaucoup plus aisés, ont pu perdre de leur valeur. L'accroissement des salaires que l'on a constaté dans la dernière période séculaire ou demi-séculaire, tient en premier lieu à l'augmentation de la productivité du travail, en second lieu à la concurrence des capitaux entre eux et des personnes pourvues d'instruction et d'aptitudes commerciales, concurrence qui tend à réduire l'intérêt et les profits et à laisser, par conséquent, dans chaque unité de produit une part plus forte pour le travailleur manuel proprement dit ; cet accroissement des salaires tient enfin, en troisième lieu, à ce que la position sociale du travailleur est devenue plus forte et qu'il peut plus aisément faire valoir ses droits ; nous reviendrons sur cette dernière considération.

Depuis un siècle, trois quarts de siècle ou un demi-siècle, la hausse des salaires, à peu près en tout pays civilisé, mais notamment dans l'Europe Occidentale et en Amérique, ne peut être sérieusement niée. Il faut, sans doute, distinguer les salaires en monnaie et les salaires réels, c'est-à-dire appréciés en objet de consommation pour les travailleurs. Si l'on

veut rechercher les salaires réels, il faut se garder d'un écueil, qui consiste à considérer une seule marchandise, soit une qui a beaucoup haussé comme la viande et qu'autrefois les ouvriers consommaient très peu, soit une autre qui entre pour une beaucoup plus large part dans la nourriture des ouvriers, mais qui ne forme pas, loin de là, la totalité de leur entretien, à savoir le blé. Il y aurait aussi à distinguer les prix de gros et les prix de détail.

Pour arriver à quelque précision en pareille matière, il faudrait choisir les quarante ou cinquante objets principaux que consomme, pour ses besoins de première nécessité, pour ceux de confortable, ou de luxe ou de distraction, une famille ouvrière ; il faudrait attribuer à chacun de ces 40 ou 50 objets un coëfficient, correspondant aussi exactement que possible à la proportion que la consommation de cet objet représente dans les dépenses moyennes d'une famille d'ouvriers ; après avoir déterminé ces 40 ou 50 articles et le coëfficient de chacun, on dresserait une table de leur prix total il y a un siècle, il y a trois quarts de siècle, un demi-siècle, un quart de siècle et à l'heure présente. On verrait si l'écart entre ces prix totaux à deux de ces époques est plus ou moins grand que l'écart entre les salaires en monnaie, et l'on en conclurait alors si les salaires réels ont haussé ou baissé. Pour être faite d'une façon tout à fait scientifique, cette recherche ne serait pas sans difficulté [1] ; elle ne dépasserait pas, toutefois, les facultés présentes de la statistique, qui s'est beaucoup améliorée depuis quelque temps [2].

[1] L'une de ces difficultés, c'est que certains articles de la dépense de l'ouvrier sont loin de se présenter dans des conditions exactement comparables d'une époque à une autre, par exemple le logement, les distractions.

[2] L'un des progrès récents de la statistique consiste, pour mesurer l'écart des prix d'une époque à une autre dans la méthode des *index-numbers* : on choisit une cinquantaine ou une centaine de marchandises principales dont on additionne les prix à certaines époques déterminées, de manière à pouvoir comparer le prix total de ces cinquante ou cent marchandises à deux, trois ou quatre époques différentes; si les cinquante ou cent marchandises ont été bien choisies, on a ainsi une vue

Le cadre et le caractère général de cet ouvrage ne nous permettent pas de nous livrer ici à de semblables calculs ; néanmoins, il est utile, sans prétendre à une précision complète, de jeter un coup d'œil sur l'allure des salaires en monnaie et des salaires réels depuis la transformation économique et sociale qui a commencé à s'accomplir dans la dernière décade du XVIIIe siècle.

Un des plus habiles et des plus circonspects de nos statisticiens, auquel la science de la statistique doit l'invention de divers procédés nouveaux et ingénieux, M. de Foville, s'est efforcé de déterminer quelle a pu être depuis 1700 jusqu'à 1882, la rémunération en monnaie d'aujourd'hui, d'un journalier agricole et de sa famille. Il a dressé le tableau suivant[1] :

Époques.	Prix de journée moyen d'un homme.	Revenu annuel d'une famille.
1700.....	0 fr. 50	180 fr.
1788.....	0 60	200
1813.....	1 05	400
1840.....	1 30	500
1852.....	1 42	550
1862.....	1 85	720
1872.....	2 »	800
1882.....	2 22	880

Dans tout le dix-huitième siècle, l'augmentation n'aurait été que de 20 p. 100 pour le salaire du journalier et de 10 p. 100

assez nette de la marche des prix et des variations de ceux-ci. Il est certain que grâce à cette méthode inaugurée il y a un quart de siècle on pourra beaucoup mieux, à l'avenir, comparer l'ensemble des prix d'une période à une autre. Cette méthode, cependant, est encore incomplète et même très grossière. Elle assigne la même importance à toutes les marchandises, comme si un changement déterminé dans le prix de l'indigo était socialement un fait aussi grave qu'un changement de même proportion dans le prix du charbon ou de la viande. Il faudrait assigner à chacune de ces marchandises un coëfficient suivant leur importance sociale et additionner les prix de ces cent marchandises en tenant compte de leurs coëfficients respectifs.

[1] Ce tableau a fait d'abord partie d'une série d'articles de M. de Foville sur les *Variations des prix*, publiée par l'*Économiste Français* ; il a ensuite été inséré dans son ouvrage *la France Économique*, année 1889, page 99.

pour celui de sa famille. Il faut dire que, malgré quelques progrès de l'agriculture en France dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, la productivité du travail de l'ouvrier s'était alors médiocrement accrue. Dans le courant du siècle présent, au contraire, elle s'est, même dans l'agriculture, considérablement développée; aussi le prix moyen de la journée du travailleur agricole a-t-il plus que doublé depuis 1813, s'est-il accru de 70 p. 100 depuis 1840, de 55 p. 100 depuis 1852 et de 20 p. 100 depuis 1862.

Quant à ramener ces chiffres de salaires en monnaie à leur pouvoir d'achat, ce serait, ainsi qu'on l'a vu, une tâche très laborieuse et très délicate. En prenant la marchandise dont le cours intéresse le plus le travailleur, le blé, on a calculé qu'en 1700, avec ses 180 francs de recettes annuelles, une famille d'ouvriers ruraux ne pouvait acheter que 10 hectolitres de froment, tandis qu'en 1894, avec ses 880 francs, elle s'en pourrait procurer une soixantaine au moins; aussi à la première de ces époques, la généralité des travailleurs français ne mangeaient qu'exceptionnellement du froment. Pour s'en tenir à des époques moins éloignées, le prix de l'hectolitre de blé est plus bas depuis une dizaine d'années qu'il n'a jamais été depuis 1813, sauf la très courte période de 1848 à 1852 où il fut à des cours assez rapprochés des cours actuels, mais cependant encore un peu inférieurs. La hausse des salaires agricoles estimée en blé est donc considérable; elle le serait naturellement moins estimée en viande; d'après les enquêtes agricoles de 1840, 1862 et 1882, le prix moyen du kilogramme de viande en France était respectivement, à chacune de ces époques, de 0 fr. 79, 1 fr. 18 et 1 fr. 58. Elle a baissé (1894) de 10 à 15 p. 100 depuis 1882. Néanmoins, si tous les salaires de l'ouvrier rural devaient être employés à acheter de la viande, il n'y aurait eu guère d'augmentation de salaires réels de 1840 à l'heure actuelle; de 1862 à 1882, toutefois, le prix de la viande ayant haussé de 33 p. 100, tandis que le taux des salaires a monté de 50 p. 100, il y aurait eu une hausse encore assez sensible des salaires réels,

et comme de 1882 à 1894 la dépréciation de la viande a été assez forte, cette hausse des salaires serait encore plus appréciable. Mais cette supposition, que la totalité des salaires serait employée à acheter de la viande est absurde, d'autant plus que la consommation de la viande était très rare jusqu'à 1860, en France, pour les ouvriers ruraux, et qu'elle ne tient encore qu'une place restreinte dans leurs dépenses. Les légumes vulgaires et les fruits n'ont que peu haussé depuis quarante ans ; les pommes de terre ont beaucoup baissé ; le vin, après avoir beaucoup monté dans une première période (1850 à 1855) par suite de l'oïdium et dans une seconde période (1877 à 1887) à cause du phylloxéra, est en train de revenir graduellement, pour les qualités communes, aux prix les plus modérés de la période de 1860 à 1865 ; presque tous les articles d'épicerie, notamment le sucre, ont considérablement fléchi ; par contre, le lait a haussé, et plus encore les œufs ; le combustible, s'il a beaucoup haussé en certaines régions depuis un siècle, sous la forme de bois, s'est sensiblement réduit de prix sous celle de charbon avec les nouveaux ustensiles préparés depuis vingt ans ; de même, l'éclairage au pétrole réalise une forte économie ; le vêtement et tous les ustensiles de ménage ont baissé sensiblement depuis quarante ans, notamment les vêtements de coton et de laine. Parmi les principaux articles de la dépense d'un budget ouvrier, l'un de ceux qui ont subi de l'augmentation depuis un demi-siècle est le logement ; mais s'il est plus cher, il est, en général, plus confortable et plus propre, et il n'emploie guère que 10 à 12 p. 100 des recettes du ménage ouvrier ; il reste même au-dessous, en général, de cette proportion à la campagne, et il n'a pas haussé à Paris depuis vingt ans. L'éducation des enfants est devenue meilleur marché, en ce sens que les écoles primaires sont partout gratuites ; certaines distractions, comme la lecture, sont fournies à meilleur compte. Sans recourir à la méthode minutieuse de calcul que nous avons décrite, on peut dire que la vie de l'ouvrier rurale, en supposant qu'elle fût restée ce qu'elle était il y a cinquante ans, il

y a trente ou il y a quinze ans, n'a nullement renchéri ; si l'on admettait qu'elle se soit élevée de 15 à 20 p. 100 depuis un demi-siècle, on tiendrait un très grand compte des objets qui ont augmenté de prix et qui entraient pour peu de chose dans la dépense de l'ouvrier rural, à savoir : le logement, la viande, les œufs, et l'on ne prendrait pas assez en considération les articles qui ont baissé comme le blé, les pommes de terre, l'épicerie, les vêtements, etc. L'amélioration des salaires réels reste donc très considérable, notamment depuis 1852, qui est l'époque où la transformation de la production a commencé à s'accentuer[1].

Ce qui prouve cette hausse des salaires réels, c'est l'accroissement des gages des ouvriers nourris et des domestiques agricoles qui sont à la fois logés, chauffés et nourris. Les chiffres précis que l'on possède à ce sujet ne remontent pas à très loin, toutefois. D'après les enquêtes agricoles, l'ouvrier nourri recevait, en hiver, en moyenne 1 fr. 08 en 1862, et 1 fr. 31 en 1882, soit une augmentation de 23 centimes ou de 20 p. 100 ; en été l'ouvrier nourri touchait en 1862 un salaire de 1 fr. 82, et en 1882 un salaire de 1 fr. 98, soit 16 centimes de plus. Ainsi, il s'en faut de beaucoup que l'augmentation du salaire dans cet intervalle d'années ait été absorbée par la nourriture, outre que les propriétaires et les fermiers, ce qui est un fait constant, ont été forcés d'améliorer beaucoup celle-ci depuis

[1] *Le Bulletin de Statistique et de Législation comparée* (Ier volume de 1894, pages 649 à 651) comprend des séries de tableaux où sont comparés, d'après M. Sauerbeck, de la Société de Statistique de Londres, les prix en gros, sur la place de Londres, de 31 marchandises principales en 1820 et en 1893, et, d'autre part, les prix de 45 marchandises dans la période 1867-77 et en 1893. Il résulte de ces rapprochements que l'ensemble du prix de ces marchandises est de 44 p. 100 moindre en 1893 qu'en 1820 ; de 1867-77 à 1893, la baisse a été de 32 p. 100 dans l'ensemble. Dans cette dernière période, le blé a baissé de 48 p. 100, le bœuf de 1re qualité de 19 et celui de 2e qualité de 22 p. 100, le mouton de 16 à 24 p. 100 selon les qualités, le beurre de 15 p. 100, les pommes de terre de 56 p. 100, le sucre de 38 p. 100, l'huile d'olive de 28 p. 100, etc. On parle toujours du renchérissement de la vie ; mais c'est par pure routine. La vie matérielle, bornée aux marchandises communes, n'a jamais été aussi bon marché depuis 60 années qu'à l'heure présente.

vingt-cinq ou trente ans. Le salaire de l'ouvrier nourri en 1882, même en hiver, dépasse légèrement le salaire moyen pour toute l'année de l'ouvrier non nourri en 1840, lequel était de 1 fr. 30. Ce fait topique fait ressortir tout l'accroissement des salaires réels. Il résulte aussi des gages payés aux domestiques agricoles qui sont défrayés de tout, sauf du vêtement. D'après les enquêtes, les maîtres-valets recevaient en moyenne 361 francs en 1862 et 465 en 1882, les laboureurs et charretiers 256 et 324, les bouviers et bergers adultes 230 et 290, les servantes de ferme 130 et 235[1]. Il est remarquable que ce soit le salaire des servantes qui se soit le plus élevé. La civilisation perfectionnée et aidée de machines a accru la productivité du travail des femmes; même dans l'agriculture, leur emploi est devenu plus utile pour une foule de tâches qui se sont développées et qui exigent plus de soin, la laiterie, par exemple, l'élève de la volaille, les travaux accessoires dans les vignes et les champs, etc.

Il faut considérer que les salaires agricoles ci-dessus indiqués sont une moyenne pour la France entière, que beaucoup de départements français, ceux de Bretagne par exemple, d'une partie de l'Ouest, du Centre et du Midi, sont des districts où l'on peut à peine dire que la production modernement et scientifiquement organisée ait encore pénétré. D'après les enquêtes agricoles de 1862 et de 1882, résumées par M. de Foville, le salaire de l'*homme non nourri en hiver*, qui peut le mieux servir de mesure pour les comparaisons de région à région ou d'époque à époque, montait à 4 francs par jour en 1882, dans les communes rurales du département de la Seine où s'épanouit la culture potagère, à 3 francs dans Seine-et-Oise et à 2 fr. 93 dans Seine-et-Marne, deux départements de culture bien conduite. Il était inférieur à 1 fr. 50 en Bretagne, et il est, d'après nos propres observations, encore moindre que ce chiffre dans certaines parties du Limousin, pays de sol pauvre et de culture, d'ordinaire, très médiocre.

[1] *La France Économique*, par Alf. de Foville, année 1889, page 98.

Les enquêtes agricoles, de 1862 à 1882, font encore ressortir, par d'autres faits, l'influence considérable qu'a la productivité du travail de l'ouvrier sur sa rémunération. Ainsi, de 1862 à 1882, l'augmentation moyenne de salaire de l'ouvrier non nourri était, en France, de 37 centimes ou 20 p. 100; les plus-values les plus considérables avaient été acquises dans l'Aude, soit 95 centimes; dans la Seine, 93 centimes; dans l'Aveyron, 86 centimes. Or, la culture dans le département de l'Aude avait pris un énorme épanouissement, de 1875 à 1882, par les plantations de vigne et l'élévation de la production du vin, ce département ayant été, de toute la région méridionale, le dernier atteint par le phylloxéra. L'accroissement de la population de Paris avait développé singulièrement dans la Seine les productives cultures maraîchères et horticoles, et, d'autre part, malgré les réserves que nous ferons plus loin sur « les groupes non concurrents [1] », la notable hausse des salaires industriels à Paris devait se répercuter, dans une certaine mesure, sur les salaires agricoles des districts environnants. Quant à l'Aveyron, le troisième département pour la plus-value des salaires de 1862 à 1882, notre expérience personnelle (y étant propriétaire) nous permet de dire que c'est un des départements qui, de 1862 à 1882, avaient fait le plus de progrès par l'industrie fromagère (le fromage de Roquefort), la production des fourrages artificiels et l'élève du bétail, progrès, d'ailleurs, en partie compromis depuis 1885 ou 1886. Dans trois départements montagneux, les salaires ruraux étaient restés à peu près stationnaires de 1862 à 1882. Ils avaient enfin baissé dans quatre départements : la Drôme, le Var, les Bouches-du-Rhône et surtout Vaucluse. Cette baisse s'explique parfaitement avec la doctrine qui attribue à la productivité du travail de l'ouvrier une grande influence sur sa rémunération. Ces quatre départements méridionaux, où la culture de la vigne, surtout dans les trois derniers, occupait une très grande place, avaient été terriblement atteints par le phylloxéra, de 1870 à 1882; tous

[1] Voir le chapitre suivant.

aussi, notamment la Drôme et Vaucluse, faisaient une grande part à la culture du mûrier et à l'éducation des vers à soie chez les paysans; or, la maladie de ces insectes avait ruiné ces branches importantes de production; enfin Vaucluse, le département où les salaires avaient le plus reculé, pour comble de malheur, dans cette période de 1862 à 1882, non seulement avait souffert du phylloxéra, de la mévente des feuilles de mûrier et de l'échec des éducations rurales de vers à soie, mais encore avait vu une de ses cultures importantes et largement rémunératrices, celle de la garance, qui produit la belle couleur rouge, presque détruite par la concurrence de l'alizarine ou l'aniline, couleur rouge qu'on obtient par des procédés chimiques. Réduits à des productions plus pauvres et que le climat favorisait moins, les cultivateurs de ces pays ne fournissaient plus qu'un travail moins productif; aussi leurs salaires devaient-ils baisser dans l'intervalle, quoiqu'ils se fussent élevés dans tout le reste de la France[1].

[1] Avant de quitter cette matière des salaires agricoles, nous croyons utile de citer quelques rapprochements faits par M. de Foville, dont l'ingéniosité et la sûreté de statisticien sont universellement reconnues. On a vu plus haut (page 305), quels ont été, d'après lui, le revenu annuel moyen d'une famille agricole en France à différentes époques, de 1700 à 1882. Cherchant à traduire ces salaires monétaires en objets de consommation, M. de Foville s'exprime ainsi :

« Le revenu moyen de la famille type représentait, en 1700, moins de 10 hectolitres de blé, en 1788, de 12 à 13 hectolitres, en 1813, près de 20, en 1840, environ 25, près de 35 en 1862. Aux prix des dernières années, un revenu de 800 à 900 francs représente le prix de 40 à 50 hectolitres de blé. (Il serait plus juste de dire de 55 à 60 hectolitres, car sauf dans les cas de disette, le blé vaut 14 à 15 francs l'hectolitre). En évaluant à 15 hectolitres la quantité de blé nécessaire et suffisante pour fournir à une famille de cinq personnes *le pain quotidien*, on voit que le paysan gagne aujourd'hui beaucoup plus que cette ration, et qu'il gagnait beaucoup moins autrefois : aussi ne connaissait-on alors dans les campagnes que le pain de seigle ou d'orge, d'avoine ou de sarrazin; (il faut y joindre les châtaignes qui tenaient autrefois une très grande place dans l'alimentation du midi et du centre de la France). On peut objecter que le blé qui ne coûte pas plus cher aujourd'hui qu'au siècle dernier, constitue un terme de comparaison quelque peu trompeur. Prenons donc le budget actuel d'une famille d'ouvriers ruraux, et demandons-nous ce qu'aurait coûté un régime de vie tout pareil, il y a trois quarts de

Sans nous répandre en détails infinis sur les salaires dans les autres professions, il n'est pas inutile de faire une revue rapide de leurs variations. « Depuis le commencement du siècle, écrit M. de Foville, les salaires industriels (en monnaie) ont doublé dans bien des cas et parfois plus que doublé. » C'est même, à notre sens, remonter trop haut que d'aller jusqu'au commencement du siècle; il serait plus juste de dire depuis 1830 ou 1840, époque où commencèrent l'épanouissement de la grande industrie et le très grand essor de la productivité du travail.

LA HAUSSE DES SALAIRES DANS LES MINES ET DANS L'INDUSTRIE DU BATIMENT. — Quelques industries particulièrement concentrées et soumises à certains contrôles extérieurs permettent de se rendre compte, avec une précision suffisante, de ce mouvement des salaires, l'industrie des mines par exemple, qu'éclairent les comptes rendus annuels des ingénieurs de l'État, chargés de surveiller les diverses exploitations. Voici les chiffres empruntés aux publications de l'adminis-

siècle. Le tableau suivant répond à cette question avec une approximation suffisante :

Dépenses actuelles d'une famille de paysans —		Dépenses correspondant à un régime identique	
		Avec les prix de 1810 —	Avec les prix de 1685 —
Nourriture.....	520 fr.	400 fr.	350 fr.
Loyer et impôts.....	70	40	25
Feu et lumière.....	30	25	20
Habillement.....	80	140	150
Dépenses diverses....	50	45	30
Ensemble.....	750 fr.	650 fr.	575 fr.

Ainsi, pour se procurer un bien-être égal à celui qui règne dans la plupart de nos villages, il aurait fallu à une famille de journaliers, sous le premier Empire 650 francs de revenu, au lieu de 400, et sous Louis XIV, 575 francs de revenu, au lieu de 200. » (A. de Foville, *la France Économique*, année 1889, pages 100 à 101). Il faut ajouter que le revenu d'une famille agricole moyenne en France, sauf dans quelques départements arriérés et pauvres, dépasse sensiblement ce chiffre modeste de 750 francs qui, d'après M. de Foville, représente une augmentation de 187 p. 100 des salaires réels depuis Louis XIV.

tration des mines sur les salaires moyens dans les houillères en France de 1847 à 1887. Les moyennes s'appliquent à toutes les catégories d'ouvriers réunies, aussi bien les *ouvriers du jour* que les *ouvriers du fond*, et les adultes que les enfants[1].

Années.	Nombre de jours de travail.	Salaire annuel.	Salaire moyen par jour.
		fr.	fr. c.
1847.....	287	591	2 06
1857.....	282	700	2 48
1867...	286	800	2 88
1877.....	»	975	»
1884.....	283	1.073	3 83
1886.....	283	1.049	3 71
1887.....	287	1.067	3 72
1892.....	288	1.221	4 24

On voit qu'il y avait un léger recul de 1884 à 1886, dû à la crise commerciale générale et à l'avilissement du prix du charbon. La reprise, à partir de 1888, a provoqué une hausse notable du salaire : on a vu plus haut (page 301) que, d'après le rapport des ingénieurs des mines, la hausse moyenne dans les houillères avait été, en 1889 et 1890, de 11 p. 100 relativement aux salaires de 1888 et il résulte du tableau qui précède que, dans cette industrie, les salaires en monnaie ont un peu plus que doublé de 1847 à 1892, soit en quarante-cinq ans.

Dans l'industrie du bâtiment, une de celles où il est aussi le plus facile de suivre les salaires avec quelque précision, parce qu'ils font l'objet de relevés fréquents de la part des administrations municipales, notamment dans la publication bien connue intitulée : *Série des prix de la Ville de Paris*, on constate que dans cette dernière ville, les salaires ont sensiblement plus que doublé depuis 1805 et qu'ils ont augmenté de 60 à 90 p. 100

[1] Pour les années 1847 à 1887, nous empruntons les données de M. de Foville, *France économique*, année 1889, page 196. Quant aux chiffres de 1892, nous les extrayons directement du document officiel intitulé : *Statistique de l'industrie minérale et des appareils à vapeur pour 1892.*

dans la période de 1853 à 1890. Voici le tableau de ces salaires à divers moments de cette période [1] :

Années	Maçons	Charpentiers	Menuisiers	Serruriers
	fr. c.	fr. c.	fr. c.	fr. c.
1805.....	3 25	3 »	3 50	» »
1853.....	4 25	5 »	4 »	4 »
1866.....	5 25	6 »	4 50	5 »
1875.....	5 50	6 »	5 »	5 »
1880.....	7 50	7 85	7 »	6 50
1885.....	8 »	8 50	7 50	6 50

Nous pourrions multiplier les citations; on trouvera un grand nombre de renseignements à ce sujet dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses.*

Quant à la traduction en salaires réels de ces salaires monétaires, nous rappelons, d'après tous les faits énumérés ci-dessus (pages 306 à 309), que, s'il y a eu une hausse assez générale des objets d'alimentation et du loyer, de 1805 ou 1820 à 1870, on a remarqué, au contraire, depuis 1875, une baisse très sensible sur les premiers articles et une stagnation pour le loyer; cette baisse du prix de la nourriture dans la seconde période n'annule peut-être pas complétement la hausse de la première; mais, en tenant compte de la très grande réduction des articles de vêtement, d'ameublement, d'éclairage, etc., c'est aller loin que d'admettre une hausse (au détail) de 15 à 20 p. 100 de l'ensemble des objets de consommation populaire (loyer compris) depuis 1805 ou 1820; cette hausse laisse ainsi subsister, comme élévation des salaires réels, environ les quatre cinquièmes de la hausse que l'on a constatée sur les salaires en monnaie.

On dira peut-être que cette hausse des salaires réels dans des professions où l'énergie productive de l'ouvrier n'a pas, matériellement, beaucoup augmenté se concilie peu avec la théorie que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail. Mais nous avons eu le soin de dire que cette formule

[1] A. de Foville, *op. cit.*, page 198.

de productivité du travail doit s'entendre dans un sens large et non pas seulement au point de vue des unités produites : la société étant plus abondamment et moins coûteusement pourvue de certains objets, comme ceux de vêtement, d'ameublement, d'éclairage, etc., est à même de payer plus généreusement certains de ces objets, comme ceux servant à l'habitation. D'autre part, si le travail de l'ouvrier du bâtiment ne représente pas un grand accroissement d'effort productif de sa part, depuis 40, 50 ou 60 ans, il s'est cependant accompli des progrès pour le transport, la fourniture, la nature même des matériaux, qui font que, certaines tâches de l'industrie du bâtiment étant devenues moins coûteuses[1], il reste disponible ainsi une part plus large pour la main-d'œuvre proprement dite. Nons avons enfin, dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, démontré que la baisse du taux de l'intérêt facilite singulièrement la hausse des salaires dans l'industrie du bâtiment en même temps que la hausse des terrains[1].

QUELQUES EXEMPLES FRAPPANTS D'ACCROISSEMENT DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, DE HAUSSE DES SALAIRES ET DE BAISSE DU PRODUIT. — C'est, en ce qui concerne le travail manufacturier surtout, qu'on voit combien le développement de la productivité du travail de l'ouvrier tend à se traduire dans le taux des salaires. Les auteurs américains, M. Atkinson, M. Gould, ne tarissent pas à ce sujet. M. Laughlin, dans ses commentaires sur Stuart Mill, nous offre aussi divers exemples de cette vérité. Il reproduit un tableau graphique dressé par le distingué statisticien M. Atkinson, d'après les livres de deux manufactures de coton de la Nouvelle-Angleterre de 1830 à 1884. Ce tableau graphique contient quatre séries de lignes ou de rapprochements : l'une relative au coût du travail par mètre de fil de coton n° 14 (*Standard Sheetings, n° 14 yarn*); par coût du travail, il faut entendre la somme dépensée en salaires par mètre courant;

[1] Voir le chapitre VII de notre *Essai*, traitant de la *propriété foncière urbaine* et le chapitre IX, particulièrement pages 265 et 266. Nous y décrivons l'influence de la baisse de l'intérêt sur l'évolution de la propriété bâtie.

la seconde série de lignes de ce tableau graphique se rapporte au nombre de mètres faits par chaque ouvrier par année; la troisième aux salaires annuels par ouvrier; la quatrième au profit par mètre nécessaire pour distribuer 10 p. 100 au capital.

Résumons ce tableau : les salaires annuels par ouvrier étaient: de 164 dollars en 1830, 175 en 1840, 190 en 1850, 197 en 1860, 240 en 1870, 259 en 1880 et 290 en 1884. La production annuelle par ouvrier montait à 4,321 mètres en 1830, 9,607 en 1840, 12,164 en 1850, 21,760 en 1860, 19,293 en 1870, 28,000 en 1880 et 28,032 en 1884. Le coût du travail par mètre s'élevait à 1 cent[1] 900 millièmes de cent en 1830, 1 cent 832 millièmes en 1840, 1 cent 556 en 1850, 905 millièmes de cent en 1860, le point le plus bas atteint ; 1 cent 240 millièmes en 1870, 930 millièmes de cent en 1880, 1 cent 80 millièmes en 1883, et 1 cent 70 millièmes de cent en 1884. D'autre part, le prélèvement nécessaire par mètre pour payer 10 p. 100 au capital employé était de 2 cents 400 millièmes en 1830, 1 cent 181 millièmes en 1840, 1 cent 110 millièmes en 1850, 688 millièmes de cent en 1860, 660 millièmes en 1870, 481 millièmes en 1880, 474 millièmes en 1883, enfin 408 millièmes de cent en 1884 [2].

Ce tableau mérite qu'on s'y arrête; c'est un document qui permet de se rendre compte de la question d'évolution de la productivité du travail de l'ouvrier, du taux des salaires, du coût du travail, et enfin des profits. La productivité brute du travail de l'ouvrier de 1830 à 1884 a presque septuplé dans la filature de coton américaine; elle a presque triplé depuis 1840, plus que doublé depuis 1850 et s'est accrue de 50 p. 100 depuis 1870. Il ne faut pas entendre que l'accroissement de cette productivité soit due aux seuls efforts de l'ouvrier ou au développement de son habileté; elle vient en grande partie de tous les agencements, mécanismes et installations perfectionnés qui ont été introduits dans l'industrie. Néanmoins, le fait de l'aug-

[1] Le cent vaut 5 centimes 18, étant le centième du dollar.

[2] *Principles of Political Economy.* by John Stuart Mill, édition de J. Laurence Laughlin, New-York 1885, table *(Chart)* XIX insérée entre les pages 518 et 519.

mentation de la productivité nette par tête d'ouvrier est constant; il en résultait une possibilité et une probabilité d'accroissement de salaire. Cet accroissement s'est produit, puisque les salaires annuels n'ont pas cessé, depuis 1830, de graduellement s'élever, l'élévation totale dans cette période de 1830-1884 dépasse 76 p. 100 et, depuis 1870 seulement, elle excède 20 p. 100. D'autre part, le coût du travail, c'est-à-dire la somme dépensée en salaires par mètre produit, a diminué de près de moitié depuis 1830, d'un tiers depuis 1850 et de 14 p. 100 depuis 1870. Enfin, le prélèvement nécessaire par mètre pour rémunérer à 10 p. 100 le capital, est devenu, en 1884, le sixième de ce qu'il était en 1830. En supposant que ces 10 p. 100 de profits, relativement au capital employé, fussent effectivement réalisés dans ces deux filatures américaines à toutes les époques indiquées, on voit, d'après les chiffres précédents, qu'en 1830, la somme consacrée au profit aurait dépassé de plus d'un quart la somme employée aux salaires, que la première serait ensuite réduite graduellement par rapport à la seconde et que, en 1884, les profits au taux de 10 p. 100 ne représentaient pas 40 p. 100 de la somme distribuée en salaires.

Ce document est au plus haut degré typique pour démontrer l'erreur de la théorie du fonds des salaires, d'après laquelle les salaires ne pourraient augmenter sans que les capitaux, du moins les capitaux circulants, augmentassent dans une proportion correspondante. Si l'on ajoute que le taux des profits a, en général, sensiblement décliné depuis 1830, ou 1850, ou 1860, ou même 1870 et qu'il a bien baissé d'un tiers au moins dans cet intervalle, on verra qu'un profit de 7 p. 100 au plus correspond actuellement au profit de 10 p. 100 à une époque un peu éloignée; et alors, la somme considérée comme un profit rémunérateur pour le capital employé, ne représenterait plus que 26 à 27 p. 100 des salaires au lieu qu'elle dépassait notablement les salaires au début de la période envisagée.

M. Laughlin, dans ces mêmes commentaires sur Stuart Mill,

fournit un autre document encore plus probant. On nous permettra de nous y arrêter. Il serait étrange que tandis que les naturalistes croient avec raison devoir multiplier les exemples et les illustrations à l'appui de toutes les conclusions qu'ils tirent de l'observation de la nature, les économistes s'attribuassent le droit d'extraire de leur seul cerveau des règles idéales, sans aucune vérification concrète. La méthode de Ricardo, qui a conduit à tant de généralisations erronées est suffisamment condamnée par les faits pour que, dans ce temps de critiques approfondies, les esprits sérieux refusent de s'y tenir.

Dans un autre tableau, M. Laughlin, compare, pour les deux mêmes filatures de coton américaines dont les livres ont été scrupuleusement examinés, les principaux faits concernant le capital et le travail. Ce qui frappe, d'abord, dans ces rapprochements, c'est que le capital de ces deux établissements est demeuré identique pendant la période presque demi-séculaire envisagée, de 1840[1] à 1883; à l'une et à l'autre époque, il est de 600,000 dollars ou environ 3 millions de francs. La distribution même du capital en fixe et en circulant ne s'est même pas modifiée : à la première comme à la seconde de ces époques, le capital fixe est porté pour 310,000 dollars et le circulant (*active capital*) pour 290,000 fr., qui réunis forment l'ensemble. Le nombre de broches a augmenté de plus de 130 p. 100, soit 30,824 broches, au lieu de 12,500; le nombre de métiers (*looms*) a aussi plus que doublé : 1,000 métiers au lieu de 425. Cet accroissement du nombre des broches et des métiers, sans augmentation parallèle du capital, s'explique par les progrès effectués dans la fabrication de ces instruments et par la diminution de leur prix de revient : le capital fixe par broche, qui était de 23 dollars 20 cents en 1840, est tombé à 10 dollars 06 en 1883. Le nombre des ouvriers employés est resté à peu près constant, 527 en 1883 contre 530 en 1840; mais, tandis que, en 1840, il y avait 42 ouvriers 4 dixièmes

[1] Pour ces données nouvelles, M. Laughlin prend pour point de départ l'année 1840 et non l'année 1830 comme antérieurement, et il s'arrête en 1983 au lieu de 1884.

par 1,000 broches de filature, il ne se trouve plus, en 1883, que 17 ouvriers 2 dixièmes par 1,000 broches. Le poids de coton travaillé par broche et par jour a passé de 0 livre 456 milièmes à 0 livre 556, et la quantité de coton consommée par ouvrier et par jour, s'est élevée de 10 livres 76/100es à 31 livres 20/100es. Le nombre d'heures de travail a notablement diminué; de 13 il s'est réduit à 11. La quantité de coton employée par ouvrier et par heure a monté de 0.83 à 2.83; les salaires par ouvrier et par an se sont élevés de 175 dollars en 1840 à 287 dollars en 1883; les salaires par ouvrier et par heure ont monté de 4 cents 49 à 8 cents 80; les salaires, par mètre, sont descendus de 1 cent 83 à 1 cent 08; le profit au taux de 10 p. 100 représentait par mètre 1 cent 18 en 1840 et 0 cent 43 en 1883; enfin le prix de l'article fabriqué, en supposant le prix du coton inchangé (*price of goods, cost cotton the same*), s'est abaissé de 9 pence 04 en 1840 à 7 pence 04 en 1883 [1]. Depuis 1883, cette évolution simultanée de la productivité du travail, des salaires du travail, des profits par unité produite et du prix de l'article fabriqué a dû continuer dans le même sens, avec cette circonstance accentuée que le prix du coton a considérablement fléchi (d'au moins 20 p. 100).

Ce sont surtout les écrivains américains, économistes ou statisticiens, qui témoignent d'une ardente conviction que les hauts salaires sont compatibles avec le bas prix des produits. On peut rapprocher du tableau de M. Laughlin la formule suivante de M. Atkinson, au sujet de la production du blé, qui, d'après lui, serait rémunératrice, en Amérique, à 25 shellings le quarter, c'est-à-dire à une dixaine de francs l'hectolitre : « Le progrès de la grande masse du peuple aux États-Unis, écrit-il, a été obtenu par de bas prix, de petits profits et des salaires toujours croissants [2]. » Par petits profits, il entend, sans doute, des profits faibles sur chaque unité produite.

On a, dans le tableau qui précède, tout un résumé de l'évolution

[1] Laughlin, sur Mill, table *(chart)* XX, insérée entre les pages 520 et 521.

[2] Lettre *On the price of wheat*, publiée par *The Economist* du 18 août 1894, page 1,025.

générale de la civilisation : accroissement de la productivité du travail, grâce en partie à ses propres efforts ou à sa propre habileté et en bien plus grande partie aux découvertes et applications scientifiques ou techniques ; accroissement du taux des salaires ; réduction du coût du travail par unité produite ; diminution des profits également par unité produite ; baisse du prix des produits. Cette évolution s'est jusqu'ici particulièrement signalée dans l'industrie proprement dite et peu dans l'agriculture, c'est-à-dire daus la production des matières premières et des denrées alimentaires ; mais il n'est pas prouvé que l'agriculture elle-même soit absolument réfractaire à une évolution de ce genre, et si elle s'y est peu prêtée jusqu'ici, quoiqu'elle ne s'y soit pas toujours complètement refusée, c'est sans doute que les applications de la science à l'agriculture sont encore à leur début [1].

Si le perfectionnement des agencements et installations a été pour beaucoup dans l'accroissement de la productivité du travail de l'ouvrier, l'intensité, le soin et l'habileté de ce travail entrent aussi pour une part dans ce résultat.

La doctrine que nous soutenons relativement au taux des salaires, à savoir qu'il tend à se régler sur la productivité du travail de l'ouvrier, est singulièrement corroborée par les faits relatés ci-dessus. Ce qui y est remarquable notamment, c'est que, avec tous ces changements dans le prix de la main-d'œuvre, dans l'importance matérielle (nous ne disons pas dans la valeur pécuniaire) de l'outillage et dans la quantité des matières mises en œuvre et des articles produits, le capital des usines considéré ci-dessus est demeuré identique dans toute cette période, aussi bien le capital circulant que le capital fixe. La théorie du fonds des salaires succombe devant cette démonstration. L'évolution dont on vient de voir se dérouler le tableau s'explique par ces deux circonstances auxquelles les économistes qui dédaignent d'entrer dans le détail des faits concrets n'ont prêté aucune attention : *un même capital en*

[1] Voir plus haut tome Ier, pages 675 à 776 et tome II, pages 1 à 30, les développements consacrés à la *Rente de la Terre*, à la *Grande et à la Petite Propriété*, etc.

monnaie ou en valeur ne représente pas à deux périodes différentes des instruments de production identiques; grâce au perfectionnement graduel de toute fabrication industrielle et à la baisse des prix un capital identique en monnaie représente un outillage beaucoup plus étendu, plus parfait et plus productif à une époque postérieure qu'à une époque antérieure; en second lieu, pour ce qui concerne le capital circulant, la rapidité plus grande de ses rentrées, c'est-à-dire de sa circulation, par l'écoulement plus prompt de la marchandise produite, équivaut à un accroissement de l'usage de ce capital, sans que matériellement il soit accru. Nous avons plus haut théoriquement démontré que cette seule circonstance, dont la possibilité ne peut être contestée, ni non plus dans beaucoup de cas la réalité, détruit absolument la théorie du *Fonds des Salaires.*

MOUVEMENT COMPARÉ DES SALAIRES ET DES CONSOMMATIONS POPULAIRES EN ANGLETERRE. — La Grande-Bretagne fournirait des exemples analogues à ceux des Etats-Unis. Qu'il nous suffise, en ce moment, d'emprunter quelques chiffres à des recherches de M. Giffen, le statisticien bien connu du *Board of Trade.* Dans son étude : *Le Progrès des classes ouvrières dans le dernier demi-siècle,* qui fut son adresse d'inauguration de sa présidence de la *London Statistical Society,* il constate que, avec une considérable réduction des heures de travail quotidien, l'ouvrier reçoit un salaire en moyenne plus élevé de 70 p. 100 qu'en 1835 et sans aucun renchérissement sensible du prix des subsistances[1].

Voici le tableau qu'il dresse à ce sujet :

Métiers.	Localités.	Salaires vers 1835 par semaine.		Salaires actuels (1883) par semaine.		Augmentation. Absolue		p. °/₀
		shel.	den.	shel.	den.	shel.	den.	
Charpentiers,	Manchester.	24	»	34	»	10	»	42
—	Glasgow....	14	»	26	»	12	»	85
Briquetiers ou poseurs de briques (bricklayers),	Manchester.	24	»	36	»	12	»	50
	Glasgow....	15	»	27	»	12	»	80

[1] Nous empruntons cette citation à Laughlin sur Mill, pages 519-520,

		schl.	den.	schl.	den.	schl.	den.	
Maçons,	Manchester..	24	»	29	10	5	10	24
—	Glasgow....	14	»	23	8	9	8	69
Mineurs,	Staffordshire	2	8[1]	4	»[1]	1	4	50
Tisseurs (pattern-weavers)	Huddersfield	16	»	25	»	9	»	55
Laveurs de laine (wool-scourers),	—	17	»	22	»	5	»	30
Fileurs	—	25	6	30	»	4	6	20
Tisseurs,	—	12	»	26	»	14	»	115
Ourdisseurs (warpers and beamers),	—	17	»	27	»	10	»	58
Rattacheurs (winders and reelers),	—	6	»	11	»	5	»	83
Tisseurs (hommes),	Bradford..	8	3	20	6	12	3	150
Rattacheurs et ourdisseurs (reeling and warping),	—	7	9	15	6	7	9	100
Fileurs (enfants),	—	4	5	11	6	7	1	160

Tous les salaires ont donc haussé dans cette période, d'un minimum de 20 p. 100 à un maximum de 160 p. 100. Il est remarquable que les salaires qui ont le moins haussé sont ceux qui étaient le plus élevés il y a cinquante ans : pour les maçons de Manchester qui gagnaient déjà 24 shellings ou 30 francs par semaine et les fileurs de Huddersfield qui se faisaient déjà 25 shellings et demi, soit plus de 32 francs, la hausse n'a été que de 24 et de 20 p. 100. Au contraire, les enfants ont vu leurs salaires s'accroître de 160 p. 100[2], les tisseurs d'Huddersfield qui ne touchaient que 12 shellings, ont été augmentés de 115 p. 100; les autres fortes augmentations vont aux rattacheurs, métier peu rémunéré aussi autrefois. D'autre part, l'écart diminue dans la rémunération d'ouvriers du même métier et de localités différentes : le salaire des charpentiers de Glasgow a progressé de 12 shellings, tandis que celui des charpentiers de Manchester, dont le point de départ

[1] Par jour.

[2] Peut-être, il est vrai, les enfants d'il y a un demi-siècle étaient-ils d'âge plus tendre; d'autre part, ils travaillaient beaucoup plus longtemps.

était plus élevé, ne s'est élevé que de 10 shellings; les maçons de Glasgow ont bénéficié de 9 shellings 8, et ceux de Manchester, déjà plus largement rétribués, seulement de 5 shellings 10. Cette tendance à la plus forte augmentation des salaires médiocres et à la diminution de l'écart de la rémunération pour un même métier dans des localités différentes est très intéressante à signaler. Elle montre que plus le milieu économique devient perfectionné et sensible, plus l'on s'approche du nivellement pour la rémunération d'efforts humains similaires.

Le progrès des salaires monétaires correspond, pour la Grande-Bretagne, à un progrès à peu près identique, autant qu'on en peut juger, des salaires réels, c'est-à-dire du pouvoir d'achat que les salaires procurent. Si certains articles, on l'a vu, comme la viande, ont sensiblement haussé de prix depuis cinquante ans, beaucoup moins, toutefois, dans la libre échangiste Angleterre que dans la France protectionniste, un nombre considérable d'autres ont baissé. M. Giffen croit pouvoir affirmer que les prix n'étaient pas sensiblement plus hauts en 1883 qu'en 1853[1]. La démonstration la plus évidente, suivant lui, de l'augmentation du pouvoir d'achat de la classe ouvrière en Angleterre, se trouve dans le tableau suivant qu'il a dressé et qui montre la quantité de nourriture consommée par tête de l'entière population de la Grande-Bretagne en 1840 et en 1881 :

Articles.		Quantités consommées par tête.	
—		1840	1881
Lard et jambon,	livres.....	0.01	13.93
Beurre,	»	1.05	6.36
Fromage,	»	0.92	5.77
Raisins secs et frais,	»	1.45	4.34
Œufs,	nombre.....	3.63	21.65
Pommes de terre,	livres.....	0.01	12.85
Riz,	»	0.90	16.32
Chocolat,	»	0.08	0.31
Café,	»	1.08	0.89

[1] Voir plus haut (page 308, note) la comparaison des prix des principales marchandises en gros sur le marché de Londres, en 1820, 1867-77 et 1893.

Blé et farine,	livres.....	42.47	216.92
Sucre brut,	»	15.20	58.92
Sucre raffiné,	»	néant[1]	8.44
Thé,	»	1.22	4.58
Tabac,	»	0.86	1.41
Vins,	gallons[2].....	0.25	0.45
Spiritueux,	»	0.97	1.08
Malt,	boisseaux[3]....	1.59	1.91

L'augmentation pour tous les articles, sauf le café, est très forte, parfois colossale. Il se peut que la classe riche et la classe aisée y aient particulièrement participé pour certains articles de luxe, eu égard aux habitudes anglaises, comme le chocolat, le vin. Il n'en est pas moins vrai que, pour la généralité des objets composant cette nomenclature, le très grand développement de la consommation n'est explicable que si la classe ouvrière, dans ses couches les plus profondes, y a largement contribué.

Des statistiques plus récentes que celles de 1881 seraient encore plus probantes, car le mouvement de l'importation d'objets alimentaires dans la Grande-Bretagne s'est encore beaucoup plus accru, durant la dernière décade d'années, que la population elle-même. D'autre part, les prix n'ont jamais été aussi bas que dans les années 1890-1894. Les rares objets qui depuis trente ou quarante ou même depuis un demi-siècle ont sensiblement renchéri en Angleterre ne sont pas articles de consommation populaire ; ce sont soit des objets de luxe dans la fabrication desquels les machines ne jouent pas de rôle, soit les services personnels, comme les gages de domestiques ou les traitements des personnes adonnées aux professions libérales.

Le récent passé, étudié avec attention et impartialité, est

[1] Le texte anglais porte *nil*, néant; cela évidemment doit s'entendre d'une façon approximative, en ce sens que le peuple anglais usait surtout alors de sucre brut, et que la quantité de sucre raffiné consommée par tête était insignifiante.

[2] Le gallon vaut 4 litres 54.

[3] Le boisseau vaut 36 litres 34.

ainsi absolument probant : le très grand développement de la productivité du travail a amené un sensible accroissement non pas uniquement des salaires monétaires, mais des salaires réels ou de la puissance d'achat que l'ouvrier se procure avec son travail. Les statisticiens américains, MM. Gould, Atkinson, s'expriment, eux aussi, très emphatiquement à ce sujet et réunissent nombre de documents probants; de même encore en Angleterre M. Léone Lévi et beaucoup d'autres.

Que la productivité du travail soit le grand facteur du salaire, la seconde moitié du XIXe siècle le démontre avec évidence. — Il resterait à examiner si ces progrès sont provisoires; ne tiennent-ils pas à des circonstances transitoires, à savoir un subit développement de l'esprit d'invention depuis la fin du dernier siècle, la coïncidence de très grandes découvertes susceptibles de rajeunir en peu de temps le monde entier, le demi-peuplement de contrées nouvelles où tous les arts de la civilisation, apportés par de petits groupes d'hommes, mettent en œuvre d'énormes espaces qui n'ont pas encore de population proportionnée à leur étendue et à leur fécondité ? On peut se demander si l'avenir probable des classes laborieuses, *the probable futurity of the laboring classes,* profitera longtemps de circonstances aussi favorables. L'ancienne école économique anglaise classique a des doutes à ce sujet : l'un de ses tenants principaux, Cairnes, écrit que le progrès des agencements industriels a abouti « à une amélioration tempo-« raire de la condition du travailleur, suivie par un accrois-« sement de la population et une demande accrue des mar-« chandises ayant baissé de prix... Les marchandises à l'usage « des travailleurs, toutefois, se composent surtout de produits « bruts et d'articles dont les matières brutes constituent le « principal élément de la valeur (l'habillement formant, il est « vrai, une importante exception); à de telles marchandises « s'applique la loi bien connue qu'une augmentation de quan-« tité n'en peut être obtenue, toutes autres choses restant « égales, qu'à un coût proportionnellement croissant. Ainsi, « il est arrivé que le gain en productivité obtenu par les

« procédés améliorés a, après une génération, été perdue pour « la majeure partie, du moins pour tout avantage qui pouvait « en être retiré en faveur des salaires et des profits. [1] » Cairnes avait raison pour les profits ; la concurrence est tellement âpre entre les capitalistes et les entrepreneurs qu'aucun profit dépassant notablement ce qui est nécessaire pour entretenir le goût de l'accumulation et du placement, ainsi que celui de la fondation et de la direction d'entreprises, ne peut être longtemps maintenu, du moins sous le régime de l'absolue liberté.

Les remarques moroses de Cairnes nous paraissent, au contraire, singulièrement peu fondées en ce qui concerne les salaires. Voilà vingt années que, sur un lit de souffrance, il écrivait les lignes qui précèdent ; il s'est donc presque écoulé une génération nouvelle depuis lors ; l'on ne voit nullement que le bénéfice de l'accroissement de la productivité du travail ait été perdu pour l'ouvrier ; il a été, au contraire, en se développant pour lui, particulièrement dans ces deux décades de 1874 à 1893, d'une triple façon même, par la hausse de la plupart des salaires, par la réduction de presque toutes les journées de travail, par la baisse de presque tous les objets de consommation communs.

Toujours empêtrée dans ses deux théories, d'une application prétendue universelle, de la loi de la Rente de la Terre et de la loi de Population, l'École économique anglaise dite classique, qui remonte, non pas à Adam Smith, mais à Ricardo et à Malthus, négligeant d'étudier la nature et la prodigieuse fécondité de ses ressources, n'examinant pas l'aspect concret du monde et ne sachant pas mesurer l'évolution présente, vit et se complaît au milieu de visions sinistres. Elle prend pour des lois scientifiques ce qui n'est que des abstractions cérébrales auxquelles toute donnée positive et toute expérience sont étrangères.

Certes, on ne peut s'attendre à ce que toutes les périodes de l'histoire reproduisent un concours de découvertes et d'applications pratiques aussi merveilleux, et d'une aussi grande

[1] J. E. Cairnes, *Leading Principles* (1874), pages 278-280.

puissance de renouvellement et de développement économique, que le concours dont il a été donné de jouir aux générations qui se sont succédées de 1815 à l'heure présente. Les découvertes et inventions nouvelles, s'appliquant à un état de choses déjà perfectionné par des découvertes et des applications techniques considérables, modifieront sans doute moins profondément et surtout moins soudainement l'état de choses existant que ne l'ont fait depuis la paix de 1815 la vapeur, l'électricité et d'autres forces naturelles mises à la disposition de l'homme. Mais l'accroissement futur de la productivité du travail humain est un des faits qui apparaissent comme le plus certains.

En parlant de la rente de la terre, de la grande et de la petite propriété, nous avons montré que les sciences physiques et naturelles appliquées à la culture du sol paraissent réserver aux générations à venir une énorme augmentation de la puissance productive de la terre[1]. L'agriculture scientifique est à peine constituée sur quelques points imperceptibles du globe. Les contrées qui sont encore en très grande partie soustraites à l'homme civilisé, preque toute l'Amérique Centrale et Méridionale, une vaste étendue de l'Amérique du Nord, à peu près toute l'Afrique, une surface considérable de l'Asie et une fraction non négligeable de l'Europe Orientale, ne permettent pas d'entrevoir comme prochains la fin ou le ralentissement des apports de matières brutes que ces superficies colossales fournissent aux peuples civilisés. Le monde, quand il sera partout pénétré par l'action scientifique, pourrait probablement entretenir 15, 20, peut-être 50 milliards d'êtres humains dans une beaucoup plus grande aisance qu'il n'en nourrit actuellement 1,400 ou 1,500 millions. D autre part, quand nous étudierons la question de population, on verra que le mouvement de la civilisation, tel que le comprennent les peuples européens, à l'époque contemporaine, tend à diminuer, dans des proportions très sensibles, la prolificité, par-

[1] Voir tome Ier pages 766 à 773 et 776 à 780.

fois même à substituer la stagnation, sinon la diminution de la population, à l'augmentation certaine que Malthus considérait comme une loi.

Ainsi, *l'avenir des classes laborieuses, en ce qui concerne du moins les conditions extérieures, ne s'offre nullement comme inquiétant. S'il pouvait être compromis, ce serait par des causes intérieures, c'est-à-dire mentales et morales.* L'accroissement de la productivité du travail et par conséquent de la rémunération du travail reste l'un des faits les plus probables de l'avenir de l'humanité.

Cela ne veut, certes, pas dire que tout salaire acquis soit irrévocablement à l'abri de réduction. On a vu des périodes, parfois étendues, de diminution des salaires. Roscher écrit que sous Henri VII, en Angleterre, le travailleur gagnait deux ou trois fois autant de blé qu'il n'en gagna un siècle plus tard[1]. On a vu en France et ailleurs des reculs analogues; en général ils étaient dû à de longues séries de guerres, de révolutions et de catastrophes.

Il ne résulte pas non plus de ce qui précède que le très rapide accroissement de la population, quand il devance de beaucoup l'accroissement des capitaux, le perfectionnement des méthodes techniques et le développement économique du travailleur, ne puisse avoir une influence déprimante sur les salaires, comme en Belgique, dans quelques régions de l'Allemagne et beaucoup plus encore en Italie. Alors, la main-d'œuvre est en général exubérante relativement au capital existant; on a déjà remarqué que les pays très prolifiques épargnent en général peu; cette même main-d'œuvre est souvent molle et sans entrain; le goût du perfectionnement des méthodes y est moins développé, ainsi que celui de l'emploi de plus en plus étendu des machines. La population s'acharne parfois à quelques productions qui sont trop développées pour ce que le pays peut en absorber et dont l'exportation se heurte, dans d'autres contrées, à des droits d'entrée qui en réduisent la

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, page 408.

valeur. Par des raisons très diverses, la productivité du travail dans ces pays est mince; d'autre part, la population ouvrière ignorante, vivant au jour le jour, manque d'organisation pour s'élever à une situation meilleure. Tel est l'ensemble des conditions qui déprime le salaire dans ces pays, à forte densité spécifique de population et à médiocre accumulation de capitaux; elles n'ont rien de contraire à la doctrine qui représente le salaire comme tendant, en général, à se règler sur la productivité du travail.

CHAPITRE XIII

LES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS ET LES DIVERSES LOCALITÉS. LES GROUPES NON CONCURRENTS.

Importance des variations des salaires dans les différentes professions et les diverses localités.
Causes nombreuses de l'écart des salaires dans les différentes professions.
Les salaires des femmes. — Les débouchés ouverts à la femme.
Tendance des salaires au nivellement : les causes qui s'opposent à ce que ce nivellement soit complet. — Les groupes non concurrents. — L'habitude, la tradition.

IMPORTANCE DES VARIATIONS DES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS ET LES DIVERSES LOCALITÉS. — *Rien ne varie autant d'un métier à un autre et d'une localité à une autre que le taux des salaires. Les écarts qu'offre ce taux sont beaucoup plus accentués, plus généraux et plus permanents que les écarts qu'on constate dans le taux des profits;* ceux-ci aussi sont considérables, mais ou bien ils ont un caractère personnel dont nous avons exposé plus haut la raison d'être[1], ou bien ils ne se perpétuent pas indéfiniment, sous un régime, du moins, de pleine liberté, et l'avantage dont jouit, au point de vue des profits, telle ou telle industrie finit par y attirer des capitaux, au point que cet avantage disparaît ou, du moins, s'atténue. La concurrence entre les capitaux, leur facilité de changer d'occupation, sauf pour ceux qui sont complètement immobilisés, leur agilité, en quelque sorte, sont plus grandes, dans la

[1] Voir plus haut, pages 194 à 205.

généralité des cas, que la concurrence entre la main-d'œuvre.

Le taux des salaires varie aisément d'une profession à une autre et d'une localité à une autre, dans la mesure de 1 à 3 ou 4, même de 1 à 7 ou 8. La journée moyenne d'un ouvrier rural de la Basse-Bretagne ou de la Haute-Vienne n'atteint certainement pas 2 francs par jour; celle de la plupart des ouvriers du bâtiment à Paris n'est pas au-dessous de 7 à 9 francs, et pour certaines catégories d'ouvriers d'art parisiens, elle monte à 10, 12, parfois 15 francs par journée de travail. Il s'agit là, il est vrai, des salaires monétaires; l'écart qu'offrent les salaires réels est un peu moindre, parce que certains objets indispensables aux travailleurs coûtent plus cher dans les grandes villes qu'à la campagne; mais, même en tenant compte de cette cause d'inflation en quelque sorte des salaires urbains, la différence dans le taux des salaires reste toujours énorme entre certaines professions et certaines autres. On objectera peut-être aussi que ces différences sont moindres en réalité qu'en apparence par une autre raison; quand on parle du taux des salaires on envisage surtout le salaire quotidien; or, les professions où le salaire quotidien est le plus élevé n'offrent pas en général la même régularité et la même permanence d'occupation que celles où le salaire quotidien est le plus bas. Pour que la comparaison fut exacte, il faudrait donc rapprocher, non pas le salaire quotidien, mais le salaire moyen annuel d'une profession ou d'une localité à une autre; il faudrait, en second lieu, pour les localités différentes tenir compte de l'écart des frais d'entretien du travailleur et de sa famille. En faisant ces deux corrections, on verrait que l'écart des salaires s'amoindrit, mais il resterait encore très considérable; il n'est pas douteux que le salaire annuel réel de tel ouvrier d'art, habile, laborieux et assidu, ne soit trois ou quatre fois plus élevé, pour ne pas dire plus, toutes compensations faites de la différence de subsistances au sens le plus large du mot, que le salaire annuel réel du travailleur rural de la Basse-Bretagne et des autres départements pauvres de la France.

CAUSES DE L'ÉCART DES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS. — Ces causes sont très nombreuses, voici les principales :

1° *Les rares qualités personnelles, tenant à la nature, pouvant être développées par l'éducation, mais non suppléées par elle, qu'exigent certains travaux.*

Il est des professions, les unes tout à fait intellectuelles, les autres mixtes, c'est-à-dire mi-partie intellectuelles, mi-partie manuelles, qui demandent chez le sujet des dons de nature assez rares. La plupart des industries d'art sont dans ce cas, du moins pour une partie de leur domaine; il faut des ouvriers ayant du goût, du tact, de l'invention. Quelques industries de précision, à demi-scientifiques, rentrent dans la même catégorie : une certaine ingéniosité naturelle, que l'apprentissage peut développer, mais qu'il ne peut conférer, y est nécessaire. Les hommes qui ont ces dons gagnent souvent 8, 10, ou 12 francs par jour, parfois 15, 18 ou 20. Leur travail a beaucoup de prix, parce qu'il est très productif au gré de la société, c'est-à-dire qu'il satisfait chez elle des besoins pour lesquels elle est disposée à faire de notables sacrifices ; il a beaucoup de prix encore parce que la faculté de payer de l'acheteur de ce travail est très étendue relativement à chaque unité produite.

Les hommes qui composent ces professions et qui y réussissent, car il y a toujours un déchet dans chaque profession, forment l'aristocratie du travail. La haute rémunération dont elle jouit tient surtout à un état particulier de la société ou d'une partie de la société, qui est à la fois très riche et très raffinée, c'est-à-dire qui a le goût des choses parfaites et rares et qui jouit de beaucoup de superflu, au delà de la satisfaction des besoins rudimentaires, pour rétribuer ces produits recherchés.

Si cette état de société venait à se modifier, que l'on se rapprochât beaucoup de l'égalité des conditions, il est assez vraisemblable que la rémunération de ces catégories d'ouvriers viendrait à baisser considérablement. Leur talent ne serait plus prisé

ou le serait moins; on estimerait autant ou presque autant un meuble grossier qu'un meuble fin. D'autre part, les moyens de payer des amateurs seraient diminués, à moins que des acheteurs collectifs, tels que l'État, les municipalités, se substituassent aux acheteurs individuels; mais la vraisemblance est que ces acheteurs collectifs se ressentiraient à la longue, sinon immédiatement, de la vulgarité des goûts des masses populaires dont ils émaneraient et qu'ils représenteraient. *Il se produirait, avec le temps, au point de vue des arts, suivant toutes les probabilités, un recul analogue à celui auquel on assista lors de l'invasion des barbares, quand les couches cultivées et opulentes de l'Empire romain disparurent.*

A ces très hauts salaires des industries d'art et de quelques industries de précision se rattachent les rémunérations exceptionnelles obtenues par certains artistes. Autrefois, les artistes se confondaient avec les artisans; ils vivaient à peu près de même au Moyen Age, formant une catégorie un peu supérieure. C'est la Renaissance, le luxe des cours, de l'Église, des grands commerçants et banquiers qui, au XVIe siècle, les a séparés de la grande masse des travailleurs manuels. La prospérité générale de la société, son éducation, son raffinement sont les facteurs principaux qui influent sur la rémunération de cette catégorie de producteurs.

Dans cette classe nouvelle des artistes à proprement parler, y compris les littérateurs, les différences de salaires ou de gains affectent une prodigieuse inégalité personnelle. Les moindres nuances de mérite et de talent sont de plus en plus senties et appréciées du public. La rare capacité de payer d'un petit nombre d'amateurs, leur *Zahlungsfähigkeit*, pour prendre l'expression allemande, combinée avec l'étroitesse de l'offre, augmente singulièrement la valeur en usage et fait que les premiers sujets dans chaque art obtiennent des rémunérations extraordinaires et que l'on est tenté de trouver extravagantes. Une autre circonstance y ajoute : c'est, pour certains arts, comme la musique ou la déclamation, la possibilité de réuuir et de faire jouir d'une seule représentation un très grand

public dont chaque membre paie une somme modique, le tout constituant une somme énorme. Quelques hommes peuvent ainsi procurer en quelques heures de très vives jouissances à un nombre très considérable d'hommes assemblés; et parmi ces quelques hommes, il est possible qu'il y en ait un qui, à lui seul, attire et satisfasse autant le public que tous les autres réunis ou même plus que tous les autres réunis.

Dans ce cas, il y a une sorte de monopole naturel, auquel un certain état de la société donne un prix extraordinaire; c'est quelque chose d'analogue à la rente des terres qui produisent les denrées les plus fines et les plus parfaites ou des mines qui contiennent en quantité facilement exploitable les métaux les plus précieux; et l'expression vulgaire est très exacte qui dit de telle cantatrice ou de tel chanteur : « Il a une mine dans sa gorge. »

Ainsi s'explique, par des raisons très intelligibles, que certains artistes aimés du public gagnent jusqu'à 10,000 ou 15,000 francs par soirée[1].

Ce n'est pas seulement parmi les ouvriers à proprement parler qu'on constate un grand écart entre les rénumérations personnelles; on en retrouve de très sensibles, quoique à moindre degré, dans les autres occupations où il est possible à des talents exceptionnels de se produire. Ainsi les ingénieurs, les contremaîtres même d'usines, les directeurs, qui, les uns et les autres en général, sont des salariés, quand la nature les a particulièrement doués, qu'ils possèdent de l'autorité, de l'ingéniosité, de l'esprit de ressources, peuvent obtenir des rémunérations très élevées. Tel ingénieur, tel directeur d'usine ou même tel contremaître qui, par une heureuse combinaison des tâches, parvient à faire accomplir par cent ou par dix ouvriers une œuvre qui employait auparavant ou qui emploie chez les concurrents deux cents ou vingt ouvriers, peut voir sa rémunération s'accroître dans une

[1] Voir pour plus de détails à ce sujet mon *Essai sur la Répartition des Richesses*, pages 340 à 349.

mesure dont la limite extrême est représentée par les salaires des cent ou des dix ouvriers épargnés, en supposant que cette meilleure combinaison des tâches n'exige aucun accroissement de capital. Dans la pratique, il est rare que cette augmentation de la rémunération aille jusqu'à cette limite extrême ; les divers coopérateurs à une production qui prospère arrivent toujours, en effet, à prendre chacun une part de chaque accroissement de prospérité, aussi bien les ouvriers que le capital et que les employés. Mais sans aller jusqu'à la limite extrême ci-dessus indiquée, la rémunération de l'ingénieur, du directeur ou du contremaître, dans le cas qui précède, peut s'élever dans des proportions très fortes.

2° *La seconde cause qui influe en général sur les écarts de rémunération entre les diverses professions, c'est le coût de l'apprentissage du métier.* — Dans les considérations qui précèdent nous avons tenu compte surtout des dons de la nature. Ceux-ci exigent toujours pour être portés à l'état où ils sont largement profitables une certaine éducation, un développement, ce que l'on appelle l'apprentissage.

Ces frais d'apprentissage sont très divers d'un métier à un autre. Certains métiers paraissent n'en pas exiger ou du moins n'en exigent qu'un très court, le métier de simple manœuvre, par exemple. Dès qu'un jeune homme a la force nécessaire, il peut se mettre à porter des fardeaux. D'autres métiers, formant ce que les Anglais appellent le *Skilled labour* et les Allemands le « travail qualifié », demandent, au contraire, un apprentissage prolongé, quelquefois très long. Il est nécessaire que les frais de cet apprentissage se retrouvent dans les salaires de l'ouvrier, avec un certain accroissement, correspondant à l'intérêt du capital d'argent et de temps engagé dans ces années de préparation et d'éducation. S'il n'en était pas ainsi, si l'on n'avait pas cette perspective ou presque cette certitude, les professions ou métiers exigeant un long apprentissage ne pourraient plus se recruter. Il n'y aurait plus de motif pour le jeune homme d'y entrer ni pour sa famille de l'y diriger, puisqu'il perdrait ainsi inutilement du temps, qu'il prolongerait

les années improductives, sans espoir sérieux de jouir, à leur terme, d'une rémunération plus ample que dans un métier d'un facile et prompt accès.

Un subtil économiste anglais, Senior, a calculé que, dans un revenu de 4,000 liv. sterl. (100,000 fr.) gagné par un médecin ou un avocat, le salaire à proprement parler représente seulement 40 livres sterl. ou 1,000 fr., l'intérêt, et il faudrait ajouter l'amortissement du capital intellectuel, 960 livr. sterl. ou 24,000 fr. et enfin la rente pour la possession d'un talent extraordinaire ou d'un rare bonheur, 3,000 livr. sterl. soit 75,000 fr. Ce sont là des curiosités analytiques; il n'est pas si aisé de répartir un salaire ou une rémunération entre ses divers éléments.

De ce que le coût de l'apprentissage doit retrouver son intérêt, son amortissement et même son profit dans le salaire de l'ouvrier fait, il résulte que *toutes les institutions qui mettent l'apprentissage à la charge du public et qui ainsi facilitent grandement l'accès de certaines professions tendent à déprimer dans une certaine mesure les salaires.* Adam Smith attribuait la faible rémunération des ecclésiastiques de son temps aux nombreuses fondations qui existaient pour les former et les entretenir pendant la période d'éducation. Il convient d'ajouter que certaines professions attirent des recrues, non seulement par la perspective de la rémunération, mais par certains sentiments: la foi, le dévouement, pour la carrière ecclésiastique, la considération, l'honneur ou les honneurs, pour la carrière juridique ou la carrière militaire. En outre, les frais d'instruction, d'éducation et de préparation des professions dont le personnel se recrute habituellement dans la classe riche ont moins de chance de se retrouver intégralement dans le salaire ultérieur, parce que les gens riches auraient, en tout état de cause, fait instruire leurs enfants.

C'est par ces raisons que le corps des médecins se recrutant, en général, dans une couche plus populaire que le corps des avocats et des magistrats, les honoraires du premier reproduisent, plus complètement que la rémunération des membres du

second, l'intérêt, l'amortissement et même le profit des sommes consacrées à l'éducation et à l'apprentissage.

Quand cet apprentissage est artificiellement facilité par des bourses, des fondations ou des écoles gratuites, il y a bien des chances, avons-nous dit, pour que les salaires s'en trouvent dépréciés : il en est d'autant plus facilement ainsi qu'il est assez malaisé de proportionner exactement le nombre de personnes qui se forment en vue d'une profession au débouché probable, sinon assuré, de cette profession; de là vient que, dans les métiers pour lesquels ces fondations sont nombreuses, on arrive presque toujours à y jeter un nombre de recrues, dépassant de beaucoup l'importance du débouché, de sorte qu'on amène une très grande médiocrité des salaires dans ces professions dont on a si imprudemment facilité l'accès. La gratuité est toujours un guide imprudent et trompeur ; il n'est pas toujours bon d'exonérer une famille du soin de payer l'éducation et l'apprentissage de ses membres. De là l'encombrement des carrières professorale, littéraire, de certaines branches des arts décoratifs, etc. [1].

3° *Les risques du métier ou de la profession soit pour la santé, soit pour la régularité du travail, soit au point de vue des chances de succès.* — Les métiers qui sont dangereux pour la santé doivent naturellement, pour attirer des recrues, offrir des compensations, sous la forme d'un salaire élevé. C'est ainsi que les ouvriers verriers, par exemple, assujettis à un travail qui éprouve l'organisme et qui est nuisible aux individus ne jouissant pas d'une très forte poitrine, touchent facilement des salaires de 6 ou 7 francs, parfois 8 ou 9 francs par jour ou même davantage, salaires moitié ou deux fois plus élevés que ceux des autres métiers environnants, y compris le métier de mineur.

Cette rémunération exceptionnelle qui échoit aux verriers se rencontre fréquemment dans certains autres emplois anti-

[1] On peut voir sur ce sujet notre ouvrage sur *Le Travail des Femmes au* XIXe *siècle* pour l'influence des *ouvroirs* sur les diverses industries féminines.

hygiéniques. Les ouvriers y sont plus payés parce que le travail est nuisible à la santé. On voit souvent les ouvriers des métiers insalubres s'élever contre tous les perfectionnements et tous les mécanismes qui tendraient à atténuer ou à supprimer l'insalubrité de leur tâche ; ils ont conscience que si elle entrait dans les conditions normales, leur rémunération tendrait à baisser et à se rapprocher du niveau commun. Les verriers belges, dans leurs grèves récentes, vers 1890, ont détruit les fours perfectionnés. Roscher rapporte qu'à Sheffield les ouvriers du polissage de l'acier firent une résistance analogue à des appareils qui devaient les protéger [1].

Quoique cette tendance à compenser l'insalubrité du travail par une hausse des salaires soit générale, elle n'a pas toujours toute l'action qu'elle devrait avoir. La légèreté de l'homme fait que les risques d'une profession sont considérés à la légère par un certain nombre d'individus, qui comptent sur leur vigueur ou sur leur bonne étoile. D'autre part, le choix d'un métier n'est pas toujours affaire de simple volonté ; les circonstances y entrent pour une grande part. L'enfant ou le jeune homme, surtout dans les districts un peu primitifs et les familles primitives, sont naturellement portés à prendre le métier du père ou de la population environnante. La facilité d'accès de ce métier prévaut souvent sur toute autre considération dans des esprits peu dégrossis et peu alertes. C'est ainsi que, en dépit des dangers qu'elle présente, la profession de matelot ou de pêcheur se recrute traditionnellement ou héréditairement dans la population des côtes. Un certain esprit d'aventure, qui n'estime pas le danger à sa valeur, contribue à ce facile recrutement, si bien que les salaires de ce métier ne croissent pas en proportion des fatigues et des périls qu'il comporte.

La régularité du travail et la permanence relative des engagements dans certaines professions font qu'on s'y contente d'une rémunération faible. Beaucoup d'esprits prisent avant

[1] Roscher. *Nationalökonomie*, page 422.

tout la tranquillité et la sécurité du lendemain. De là vient en grande partie que toutes les fonctions publiques, tous les postes de commis sont si recherchés et si peu rétribués.

Les risques d'insuccès dans la profession doivent aussi déterminer des salaires plus élevés que ceux qui sont d'usage dans les carrières où un succès moyen échoit à tous les hommes de bonne volonté et d'une capacité très ordinaire. Néanmoins, la très bonne opinion que nombre de gens ont d'eux-mêmes fait parfois que des carrières, mêmes très aléatoires, comme celle des lettres et des arts, font des recrues abondantes, même surabondantes, tout en n'offrant, sauf à un petit nombre de sujets exceptionnels, que des rémunérations assez modiques.

4° *L'agrément ou le désagrément, la considération ou le mépris qui sont attachés à certains genres de travaux, influent sur la rémunération.* L'agrément de certaines professions, leur propreté, leur élégance, leur indépendance, leur distinction aux yeux du public, sont un des appâts qui, tout aussi bien que la rémunération matérielle, attirent des recrues. Cette raison contribue, avec celles qui viennent d'être données, à encombrer les carrières artistiques, littéraires, les professions de commis aux écritures et de simple employé. Avec l'instruction gratuite universellement répandue, la préparation à ces carrières cesse d'être coûteuse, et l'un des obstacles qui en empêchaient l'encombrement a disparu. De même pour les emplois de professeur, d'institutrice, etc.

Aussi *la tendance nouvelle des sociétés ou l'instruction est très diffuse est que le travail dit intellectuel, dans ses applitions les plus simples et les plus faciles, soit moins rétribué que le simple travail musculaire.* On se procure à Paris tant que l'on veut des commis pour 100 à 120 francs par mois; de bons manœuvres gagnent davantage. Il est juste qu'il en soit ainsi, le travail des premiers étant, au degré de civilisation où nous nous trouvons, tout aussi mécanique que celui des seconds et beaucoup moins pénible.

Les tâches, au contraire, à la fois rebutantes et dures, exigeant de l'énergie, sont, d'ordinaire, assez largement payées,

plus que celles des simples manœuvres. Les métiers de garçon boucher, de vidangeur, d'égoutier, nombre d'autres, rentrent dans cette catégorie. De même pour les fonctions dédaignées, qui portent quelque atteinte à la considération de la personne.

Il y a, cependant, à ce point de vue, quelques exceptions; les travaux très aisés, quoique rebutants, qui sont à la portée du premier venu, celui de balayeur et de balayeuse des rues par exemple, de ramasseur et d'enleveur d'ordures, etc., se trouvent parfois parmi les moins rémunérés de toute la série des travaux humains. La raison en est qu'il y a dans l'armée du travail une quantité de traînards, de déclassés, de gens qui n'ont pas réussi à se créer une carrière régulière, et que, faute de mieux, ces malheureux acceptent toutes les tâches viles, mais faciles, qui sont dédaignées par les ouvriers non seulement supérieurs, mais ordinaires. Pour toutes ces besognes aisées, nécessaires et répugnantes, il y a donc toujours abondance de bras. On ne se prépare pas à ces métiers, on les accepte, ne pouvant en trouver d'autres.

5° *Une circonstance qui influe sensiblement sur le taux des salaires de certaines professions, c'est que la rémunération du travail n'y fournit parfois qu'une fraction des ressources du travailleur, ou, ce qui revient à peu près au même, de la plus grande partie des personnes s'adonnant à ce genre de travail.*

Certaines professions sont peu lucratives parce qu'elles sont souvent remplies par des personnes qui jouissent d'autres ressources que le produit de cette profession même. Ainsi toutes les tâches auxquelles on emploie les anciens militaires, ou anciens employés retraités, sont moins payées que les tâches correspondantes où l'emploi de ces personnes est peu fréquent, Beaucoup de fonctions de garçons de caisse, de gardes-chasse, etc., reçoivent une rémunération qui semble faible relativement; mais cette faiblesse vient de ce que les personnes qui s'adonnent à ce travail reçoivent, d'autre part, une pension de 400 ou 500 francs, ou parfois de beaucoup plus. *Si l'on allouait des retraites modiques à toutes les personnes ayant* 45 *ou* 50 *ans, comme beaucoup de gens le demandent, il est in-*

vitable que les rémunérations de nombre de professions baisseraient, beaucoup de ces retraités étant disposés à travailler à moindre prix. De même, les secours de l'Assistance publique ou privée, quand ils sont généraux, tendent à réduire les salaires dans le métier qu'exercent les assistés.

La profession de clerc d'avoué, de secrétaire d'avocat ou de secrétaire de toute personne en vue, dans beaucoup de cas le métier de journaliste ou d'écrivain rentrent dans cette catégorie. On ne remplit ces tâches qu'à titre provisoire, pour s'acquérir de l'expérience, se procurer des appuis ou se mettre en vue. Il en résulte que ceux qui veulent s'acquitter de ces fonctions à titre vraiment professionnel ou permanent ne peuvent, sauf des exceptions, y vivre que malaisément.

Une profession ne peut guère *nourrir son homme,* comme on dit, quand pour la plupart de ceux qui s'y adonnent elle n'est destinée qu'à fournir un appoint de l'existence ou qu'elle n'est embrassée, d'ordinaire, qu'à titre temporaire ou par des considérations autres que celle du lucre qu'elle peut procurer.

LES SALAIRES DES FEMMES ; LES DÉBOUCHÉS OUVERTS A LA FEMME. — Les influences que nous venons de décrire prennent une importance particulière en ce qui concerne le travail des femmes, ou plutôt certaines catégories du travail féminin. On a fait remarquer que la femme est rarement un être isolé, se suffisant à elle-même ; elle est, en partie du moins, aux divers âges de la vie, soutenue par son mari, ou son père, ou son fils; quelquefois aussi, elle cherche un soutien dans le vice, si son métier ordinaire ne lui fournit pas la totalité de ses frais d'existence. Ces réflexions s'appliquent à beaucoup de situations féminines, non pas, certes, à toutes ; elles concernent surtout le travail à domicile ; on connaît la célèbre élégie anglaise dite la *Chanson de la Chemise,* où une pauvre ouvrière en chambre gémit sur son triste sort :

Oh God! that bread should be so dear,
And flesh and blood so cheap!

Oh Dieu ! se peut-il que le pain soit si cher
Et que la chair et le sang aient si peu de prix !

C'est principalement certaines tâches féminines élégantes, comme divers travaux décoratifs, ou encore les ouvrages de broderie, de crochet, de tapisserie, qui sont dépréciés; beaucoup de femmes, qui ont d'autres ressources assurées, s'y livrent, pour obtenir quelque argent d'appoint destiné à donner un peu plus de confortable à leur ménage ou de raffinement à leur toilette.

Tout travail qui est subsidiaire pour un grand nombre de ceux qui l'entreprennent doit naturellement être moins rémunéré qu'un travail qui est la ressource unique de la presque généralité de ceux qui s'y livrent.

Les occupations régulières des femmes, celles surtout qui exigent le déplacement et la présence dans l'atelier commun, ne sont que faiblement influencées par les causes qui précèdent. Néanmoins, les salaires des femmes restent presque toujours inférieurs à ceux des hommes, tant parce que le travail féminin est en général moins productif que parce que les femmes ont moins de besoins, sous le rapport de la nourriture par exemple, et savent mieux se retourner et s'organiser au point de vue du ménage. *Le salaire tendant à se régler en raison combinée de la productivité du travail de l'ouvrier et de l'étendue de ses besoins, il est naturel que le travail féminin soit en général moins rétribué que le travail masculin.*

La situation des femmes au point de vue du travail s'est, toutefois, singulièrement améliorée depuis un demi-siècle. La propagation des machines qui exigent plutôt de la surveillance que de l'effort musculaire a considérablement accru la productivité sociale de leur labeur. D'autre part, divers organismes soit prodigieusement accrus, soit tout à fait nouveaux, n'exigeant aussi que certaines connaissances intellectuelles aisées, un peu de présence d'esprit et d'application, les postes, par exemple, le télégraphe, la téléphonie, l'enseignement, les bureaux de chemins de fer ou de banque, leur ont offert des tâches qu'elles peuvent aisément remplir.

Le rôle productif de la femme, au point de vue économique, ne s'est pas restreint, comme on le croit d'habitude. Il s'est

surtout déplacé. Elles ont perdu la filature, par exemple, mais elles ont gagné le tissage. La typographie, la photographie, une foule d'autres emplois leur sont devenus ouverts. Les Américains, notamment M. Gould, dans sa récente comparaison du sort des ouvriers de l'Union et de ceux d'Europe, ont la prétention que le travail de l'homme doit seul entretenir la famille. Nous ne croyons pas que ce soit là même un idéal. Avec la simplification de plus en plus certaine par des procédés mécaniques de la tenue du ménage, il nous paraît exagéré de vouloir que la moitié du genre humain ne contribue nullement à la production. En tout cas, il y aura toujours nombre de femmes isolées qui devront demander au travail personnel leur soutien [1].

Les salaires des femmes ont relativement plus haussé que les salaires des hommes. Il en est, dans une certaine mesure, de même du travail des enfants quand il est autorisé par les lois. En se reportant aux chapitres du premier volume de cet ouvrage qui traitent de la division du travail et des machines, on en saisira, d'une façon complète, les raisons.

TENDANCE DES SALAIRES AU NIVELLEMENT : LES CAUSES QUI S'OPPOSENT A CE QUE CE NIVELLEMENT SOIT COMPLET. — LES GROUPES NON CONCURRENTS. — L'HABITUDE, LA TRADITION. — La loi économique générale qui domine tous les phénomènes de la répartition des richesses, c'est la *tendance au nivellement de la rémunération pour toutes les conditions analogues, c'est-à-dire pour tous les éléments également productifs ou susceptibles d'une égale productivité, pour tous les emplois de capitaux ou de forces humaines équivalentes, à égalité de risques et de peines.*

Cette tendance au nivellement dans les limites sus-indiquées est théoriquement aussi vraie que la loi qui fait que les liquides prennent le même niveau dans des vases communiquants. Pratiquement, toutefois, elle a une action beaucoup plus entravée et souvent moins visible. Entre les salaires ou rémunérations des diverses activités humaines, il ne devrait

[1] Nous renvoyons, pour plus de détail, à notre ouvrage : *Le Travail des femmes au XIXe siècle.*

y avoir, théoriquement, d'autre différence que celle qui est justifiée par l'inégalité de productivité de ces diverses activités, ou par l'inégalité des risques, ou par le caractère pénible ou répugnant de certaines besognes en opposition avec le caractère facile, attrayant ou tout au moins normal des autres, ou bien encore par la différence des frais nécessaires à l'entretien, la réparation et la perpétuation des diverses forces humaines dans les différentes localités; *un état général des salaires qui n'offrirait que des différences provenant des causes que nous venons d'indiquer et en proportion stricte de ces causes correspondrait à l'équilibre théorique des salaires.*

Cet *équilibre théorique* ne se manifeste et, sans doute, ne se manifestera jamais, dans la pratique, d'une manière absolue. Les différentes professions humaines ne peuvent être assimilées à une série de vases communiquants d'une façon large et libre, et les diverses unités humaines ne peuvent être comparées à des molécules d'un liquide uniforme d'une complète fluidité. Les canaux qui unissent les uns aux autres les différentes professions et qui permettent aux membres de l'une de la quitter, pour se porter vers une autre, sont souvent singulièrement étroits et presque bloqués; d'autre part, les différentes unités humaines ne ressemblent aucunement à des gouttes d'un liquide uniforme, très fluide et suivant immédiatement l'impulsion de la pesanteur; dans beaucoup de cas elles auraient plus de similitude avec des corps visqueux, adhésifs, qui ne se déplacent que lentement et tiennent plus ou moins aux parois où elles se trouvent.

C'est qu'il est parfois très difficile de quitter une profession pour une autre ou de changer de localité. On a fait un apprentissage dont on ne veut pas perdre le fruit; on n'a pas l'aptitude nécessaire au métier qui est devenu, par des circonstances récentes, le plus lucratif; on manque souvent de renseignements, de relations et de répondants pour s'y introduire. Même le perfectionnement des bourses du travail, uniquement consacrées à leur fonction spéciale, l'amélioration des bureaux ou offices de placement, en faisant disparaître ou

en atténuant la dernière cause d'inertie que nous venons d'indiquer, ne donneraient pas aux hommes cette immédiate mobilité qu'ont les liquides pour regagner leur niveau. Il y aura toujours quelque inconnu, des risques, des pertes de temps et d'argent, dans un changement de profession ou d'habitation, et nombre d'hommes ne s'y résigneront qu'à la dernière extrémité quand leur place actuelle ne sera plus tenable.

L'homme, en outre, comme nous l'avons souvent répété dans cet ouvrage — et c'est une autre observation qui ne doit jamais être perdue de vue, *n'est pas seulement un agent économique; il ne subit pas que l'influence des causes économiques; c'est un être complexe, un être moral, qui est sensible à des impressions d'origine et de nature très diverses, dont quelques-unes sont souvent en lutte avec les mobiles économiques proprement dits.* La force des mobiles économiques est telle, en ce sens qu'ils affectent les conditions générales de l'existence, que la plupart des hommes ne peuvent se soustraire très longtemps et complètement à leur influence. Mais cette influence peut être balancée, annulée ou tout au moins très atténuée, soit pendant une certaine durée, soit chez un nombre notable d'individus, par des considérations d'un ordre tout différent. Ainsi les affections de famille, l'amour pour une localité, le goût d'une profession déterminée, l'habitude, la routine, la coutume, la résignation, toute une variété de sentiments dont les uns indiquent des caractères moralement très élevés, les autres des caractères dénués d'initiative et de résolution, peuvent river des hommes à une tâche ou à une localité où la rémunération est devenue plus ingrate, et les détourner de tout effort pour se porter vers d'autres où elle serait plus abondante.

Dans une société très civilisée, c'est-à-dire où le milieu est très impressionnable aux mobiles d'ordre économique, les influences que nous venons de décrire ont moins de prise sur les hommes, quoiqu'ils en conservent toujours une, notamment sur un certain nombre.

Aussi la tendance au nivellement des salaires et des rémunérations humaines dans les différentes professions et les différentes localités, sauf les écarts théoriquement justifiés par les causes que nous avons indiquées plus haut (voir pages 332-341), se traduit-elle dans la pratique avec une certaine lenteur et non sans résistance, ni sans quelques lacunes. Il faut tenir compte de ce qu'on appelle *les groupes non concurrents*. L'économiste anglais Cairnes a trouvé cette heureuse formule qui correspond bien à la réalité : *the non competing groups of labourers*. On ne peut pas considérer, au moins dans un temps donné, la totalité de la population ouvrière d'un pays, à plus forte raison du monde entier, comme formant une masse unique où tous les individus sont concurrents ou peuvent être concurrents pour une même occupation. Ce sont plutôt des séries de couches superposées dans l'enceinte de chacune desquelles la concurrence existe entre les individus d'une façon, sinon illimitée, du moins assez sensible, mais qui n'ont entre elles que des relations assez restreintes et ne subissent que faiblement et lentement l'influence les unes des autres. Il est certain que les salaires peuvent notablement augmenter parmi les ouvriers graveurs ou ciseleurs, sans que les ouvriers ruraux éprouvent la répercussion de cette hausse ; de même il pourrait s'accroître pour les matelots, sans que les ouvriers des filatures ou des tissages en subissent un changement quelconque.

Cette formule de Cairnes, relative aux *non competing groups of labourers,* aux groupes non concurrents, contient incontestablement une large part de vérité ; l'auteur l'a cependant exagérée, quand il dit que les hommes « occupant les différentes couches sont, pour tous les objets d'une concurrence effective, pratiquement isolés les uns des autres ; *those occupying the several strata are, for all purposes of effective competition, practically isolated from each other.* » C'est aller trop loin ; si la communication entre les différents métiers, les différentes professions ou différentes situations, n'est pas, en général, ample et dégagée, de façon à permettre un transfert

rapide et considérable de l'une à l'autre, la séparation non plus n'est jamais complète.

Pour reprendre cette comparaison de couches, il s'agit plutôt de couches d'air ou de couches de liquides divers, que de couches géologiques. Chaque couche reçoit une certaine impression de tout mouvement dans la couche immédiatement voisine ; elle en éprouve une beaucoup moindre d'un mouvement dans une couche éloignée et elle est souvent totalement insensible à une altération dans une couche très distante. Ainsi, dans les exemples que nous avons pris plus haut, il est clair qu'une hausse de 20, 30 ou 40 p. 100 des salaires des ciseleurs ou graveurs ne touchera en rien les travailleurs de terre ou les matelots. Mais une hausse de 20, 30 ou 40 p. 100 dans les salaires des ouvriers mineurs pourra influer sur les salaires de tous les ouvriers agricoles de la région environnante et de proche en proche, avec une diminution graduelle d'intensité, sur ceux des régions plus éloignées. La répercussion s'atténue au fur et à mesure que l'on s'écarte, soit sous le rapport de la profession, soit sous le rapport de la situation géographique ou du milieu social, du point où le mouvement de hausse ou de baisse des salaires a pris naissance ; mais il y aurait de l'exagération à nier toute répercussion d'une profession à une autre ou d'un district à un autre.

C'est surtout par le recrutement des éléments nouveaux pour les divers métiers et diverses professions que la tendance au nivellement, sous la réserve des écarts justifiés par les causes indiquées plus haut (pages 332-341), tend à se traduire dans la pratique, quand il s'agit de professions très différentes ou de localités très distantes. Si les hommes engagés déjà dans un métier ou fixés depuis longtemps dans une localité hésitent devant le déplacement et le changement d'habitude, ou même éprouvent des difficultés matérielles à l'effectuer, ces obstacles ne se rencontrent pas ou sont très affaiblis pour les éléments nouveaux qui ont à faire choix d'une profession ou d'une résidence. La plupart des hommes jeunes étant propres, sinon à tous les métiers, du moins à beaucoup de métiers divers, sous

la réserve d'une initiation, en général courte et peu coûteuse, le métier le plus avantageux attire des recrues, et le métier le plus désavantageux n'en attire pas, ou il ne reçoit que celles qui, par des circonstances diverses, n'ont guère la liberté du choix. Ainsi, avec le temps, un certain équilibre tend à s'établir dans la rémunération des diverses professions ou des métiers humains, toujours sous les réserves indiquées dans la première partie de ce chapitre, mais cet équilibre ne sera jamais parfait ; il sera toujours en voie de réalisation, sans être jamais réalisé.

Les capitaux, du moins les capitaux circulants, se porteront toujours beaucoup plus rapidement et complètement d'un emploi à un autre que les ouvriers, parce que les capitaux sont des choses inertes qui ne subissent, en général, que l'action des mobiles économiques, tandis que les ouvriers sont des êtres moraux complexes qui se trouvent impressionnés par des mobiles de nature très diverse et souvent contradictoires; de même les profits trouveront toujours plus facilement leur niveau, dans les divers emplois, sans cependant y arriver toujours complétement, que les salaires.

On a pu déjà juger dans ce chapitre de l'influence de l'habitude, de la tradition, de ce que l'on appelle la coutume, qui est une sorte d'habitude collective, acquérant parfois un caractère impératif. Nous reviendrons sur cette influence dans un prochain chapitre.

CHAPITRE XIV

LA POLITIQUE DES SALAIRES. — VALEUR ÉCONOMIQUE DES HAUTS ET DES BAS SALAIRES. — L'INFLUENCE DE LA COUTUME

La politique des salaires.
Différence entre le taux des salaires et le coût du travail. — Des salaires élevés, dans certaines conditions morales et techniques, ne sont pas un obstacle au prix de revient modique du travail.
Tempéraments et corrections à la règle précédente.
Influence de la coutume ou de la tradition.
Causes qui influent sur la productivité du travail et, par voie de conséquence, sur les salaires.
Productivité du travail comparée dans différents pays. — Les Européens et les Américains auraient tort de trop se fier à leur supériorité sur les Asiatiques et autres peuples moins civilisés.

LA POLITIQUE DES SALAIRES. — Nous appellerons *politique des salaires*, l'ensemble des considérations qui conduisent soit les employeurs ou acheteurs de travail, soit les ouvriers ou vendeurs de travail, soit les pouvoirs publics, Etat, municipalités, à chercher à peser, dans un sens ou dans l'autre, par diverses organisations, sur le taux des salaires [1]. Avant d'entrer dans l'étude de ces combinaisons, il est indispensable d'étudier un sujet qui, pendant longtemps n'a pas attiré l'attention des éco-

[1] Nous prenons ce terme, *Politique des salaires*, dans un sens plus large que celui qui a été donné par certains écrivains allemands, par exemple Roscher, au terme étymologiquement correspondant de *Lohnpolitik*. Sous ce titre, le célèbre économiste allemand, pages 441 à 457, de ses *Grundlagen der Nationalökonomie*, examine avec une rare érudition l'intervention des pouvoirs publics dans les questions de salaires.

nomistes, et qui est d'une capitale importance, la valeur économique des salaires élevés et des salaires bas.

DIFFÉRENCE ENTRE LE TAUX DES SALAIRES ET LE COUT DU TRAVAIL. — DES SALAIRES ÉLEVÉS, DANS CERTAINES CONDITIONS MORALES ET TECHNIQUES, NE SONT PAS UN OBSTACLE AU PRIX DE REVIENT MODIQUE DU TRAVAIL. — Ce qui importe à l'ensemble de la Société, d'une part, c'est-à-dire aux consommateurs et, d'une façon plus pressante et plus immédiate encore, aux patrons, employeurs, c'est que le coût du travail soit aussi peu élevé que possible pour chaque unité de produit. Il s'agit d'un coût de travail permanent et durable qui suppose, par conséquent, tout au moins le maintien et la reproduction des forces du travailleur, conditions sans lesquelles une baisse du coût du travail ne pourrait être que momentanée.

On a très souvent confondu le coût du travail avec le taux des salaires, et de ce que l'employeur doit s'efforcer de réduire le premier on en a conclu qu'il a un intérêt à diminuer les seconds. Un grand nombre d'écrivains socialistes entretiennent encore, à l'heure présente, cette confusion, qui est très regrettable.

Ce que doit rechercher le patron ou employeur, c'est la plus grande productivité possible de l'ouvrier et de tout l'organisme industriel qui est mis à la disposition de celui-ci ; d'autre part, le salaire a une tendance à se régler sur la productivité même du travail. *Le coût du travail constitue la formule qui, dans la plupart des cas, concilie tous les intérêts.*

Les patrons ou employeurs n'ont pas, en général, avantage à ce que les salaires soient bas. Des bas salaires exercent, d'ordinaire, une action déprimante sur toute l'activité sociale. Ils diminuent l'ardeur de l'ouvrier dont la vie est trop chétive et qui n'a pas d'espérance d'amélioration de son sort. La force productive du travailleur se trouve restreinte par la mauvaise nourriture, le mauvais logement, les vêtements insuffisants, par la façon terne et monotone d'envisager la vie.

C'est un des récents progrès de la conception économique et sociale que la notion à laquelle on est arrivé que les très

bas salaires produisent, dans nombre de cas, plutôt du travail cher que du travail à bon marché.

Les bas salaires ont un autre inconvénient que celui de l'insuffisance de force, d'entrain, d'habileté et d'ouverture d'esprit de l'ouvrier, ils rendent la production peu progressive, ils l'immobilisent dans de vieux procédés, ils font chérir la routine et conduisent au gaspillage des forces humaines.

Les salaires élevés tiennent toujours en haleine l'esprit du patron, de l'employeur, pour lui faire découvrir et appliquer des améliorations de toutes sortes, tantôt l'emploi de machines ou de métiers plus perfectionnés, tantôt la recherche de méthodes plus rapides et plus complètes, l'économie des déchets, une organisation plus ingénieuse et plus parfaite des tâches. Quand le travail est une marchandise chère, on s'ingénie à le ménager, le bien diriger, le bien combiner, le doter de tous les auxiliaires mécaniques, de toutes les installations, de toutes les méthodes qui le peuvent rendre plus productif. Quand le travail est une marchandise peu rémunérée, on le gaspille et l'on n'en tire qu'un médiocre profit.

La comparaison des pays les plus avancés au point de vue de la production et de ceux qui le sont relativement moins est très probante à ce sujet. L'Angleterre et les Etats-Unis, ce dernier surtout, donnent l'exemple de hauts salaires correspondant, en nombre de cas, à un coût très réduit du travail. La France, l'Italie, l'Espagne et, d'une manière beaucoup plus caractérisée, les pays d'Orient, fournissent les exemples de salaires souvent modiques, quelquefois très bas et qui n'aboutissent, en général, qu'a un coût du travail assez élevé.

Aux États-Unis, la principale préoccupation de tout patron, de tout employeur, est la combinaison des tâches de façon à tirer le maximum de produit des forces humaines; c'est aussi la constitution de l'outillage dont ces forces humaines auront à se servir; les machines agricoles, les élévateurs, les chemins de fer industriels, les téléphones, tous les agencements possibles qui peuvent soit éviter l'abus des forces humaines, soit seconder celles-ci, foisonnent. En Angleterre, à un degré

peut-être un peu moindre, il en est de même. On a remarqué qu'il n'y a, par exemple, que très peu de passages à niveau sur les chemins de fer et qu'ils sont remplacés par des ponts.

De très bas salaires, au contraire, font proscrire les machines et même les animaux. On préfère employer des salariés que l'on peut renvoyer plutôt que des machines qui coûtent une forte mise de fonds. Du temps de l'esclavage des nègres dans les îles, on en était arrivé à abandonner jusqu'à la charrue[1]. Aux Indes, en Chine, on a des quantités de domestiques chétivement payés qui ne font presque rien dans la journée. Les palanquins, à main d'hommes, remplacent les voitures. Les rues et même les routes, ou plutôt les pistes, n'ont que la largeur qui convient aux palanquins. Là où les salaires sont très bas, l'idée de l'utilisation du capital disparaît; par suite, on économise moins, on abuse des forces de travail, non pas tant en en usant d'une façon excessive, qu'en les tenant toujours à la disposition de l'homme riche, en les immobilisant, pour ainsi dire, presque sans s'en servir. Lord Brassey, dans son ouvrage « *Work and Wages* », les statisticiens américains MM. Gould et Atkinson se sont étendus avec complaisance sur cette idée que les bas salaires sont funestes à l'industrie. L'un d'eux a été jusqu'à écrire que l'Europe, avec ses bas salaires, ne pourra jamais lutter avec les États-Unis.

Il peut y avoir dans une formule si absolue et si hautaine une certaine part de forfanterie et d'illusion, d'autant que les Américains se sont entourés jusqu'ici de tarifs ultra-protecteurs. Néanmoins, *des salaires assez élevés, quand ils se joignent à d'heureuses conditions morales et techniques, constituent une situation favorable à l'essor de l'industrie.*

La société, en général, et même la classe riche, doivent désirer des salaires suffisamment hauts : outre que l'aspect social y gagne, tout le monde en profite. *Les circonstances qui rendent et maintiennent les salaires élevés sont, pour la plupart,*

[1] Voir notre ouvrage : *La Colonisation au* XIXe *siècle*, 4e édition, pages 231 et 232.

profitables à la société dans son ensemble et sans acception de classes : ainsi l'abondance des capitaux, la productivité du travail, les habitudes décentes et l'élasticité d'esprit de la classe ouvrière.

Une idée assez répandue et qu'un socialiste chrétien, Mgr. de Ketteler, a contribué à propager, est que la liberté du commerce international donne l'avantage aux contrées où le salaire est le plus bas. Les faits sont, certes, très loin de justifier cette assertion. On voit, au contraire, que dans presque toute branche où un peuple dépasse les autres, les salaires de ce peuple sont particulièrement hauts. Ainsi l'Angleterre jouit d'une grande supériorité dans les industries du fer, de la houille, des constructions maritimes, du coton, et dans toutes ces industries les salaires britanniques sont plus élevés que ceux de n'importe quelle contrée du continent. On verra plus loin que le récent développement de la filature de coton aux Indes, laquelle réduit un peu l'exportation des cotonnades anglaises, sans qu'on puisse dire qu'elle leur fait jusqu'ici une concurrence redoutable, n'infirme pas cette proposition. Pour la marine, la supériorité britannique s'accommode aussi de très hauts salaires. En ce qui concerne certains produits agricoles, les céréales, le coton, les États-Unis qui l'emportent sur la plupart des autres pays, paient, dans ces branches de production, des salaires particulièrement élevés; il en est de même dans toutes les industries où les Américains réussissent le mieux, telles que la manufacture de machines agricoles ou de machines à coudre, l'horlogerie, etc. La France a la primauté dans l'industrie viticole et dans les articles de Paris; or, les salaires sont en général dans ces productions françaises parmi les plus élevés que connaisse notre pays.

Tempéraments et corrections a la règle précédente. Il ne faut pas abuser, toutefois, de la règle que nous venons de tracer qui rend conciliables, dans nombre de circonstances, le bon marché du travail et les hauts salaires.

S'il est habituel que les peuples à très bas salaires, Hindous, Irlandais, dans une moindre mesure les Italiens, aboutissent à un coût de travail assez élevé, il ne faut pas croire qu'on

puisse faire monter dans tous les cas les salaires sans porter parfois une atteinte sérieuse à l'industrie. Quand les salaires sont déjà assez hauts pour permettre une vie décente, variée, entretenant bien le travailleur et sa famille physiquement et moralement, et qu'on cherche à les porter à un taux qui rendrait possibles et même effectifs, étant données les habitudes de la population, des loisirs excessifs, des consommations de nature à nuire à l'ouvrier, comme l'abus de l'alcool, il advient souvent que les peuples les plus sobres et les plus modestes peuvent en tirer avantage dans la concurrence internationale, comme l'ont fait dernièrement les Allemands, comme le feront peut-être un jour les Chinois et les Japonais, comme les Hindous même, guidés et outillés par des capitalistes anglais, en ont donné le récent exemple dans la filature du coton. Cette dernière, il est vrai, qui offre un travail facile, peu musculaire, convient particulièrement à un peuple sédentaire, appliqué et minutieux, comme les Hindous, outre que la matière première et le débouché sont tout à leur portée. Il est clair que les mêmes facilités ne ne rencontreraient pas aux Indes pour le travail du fer.

Le nivellement qui s'est opéré ou tend à s'opérer dans les prix des marchandises devra s'effectuer avec le temps dans les salaires des différentes contrées,en tenant compte des inégalités de productivité des ouvriers des divers pays. *Ramené à l'unité de productivité dans chaque métier, notamment dans ceux qui produisent des articles transportables, les salaires ne pourront pas, avec le temps, énormément varier d'un pays à un autre.*

Quand on parle de bons salaires, on doit entendre les salaires qui sont de nature à donner aux travailleurs une bonne constitution physique, du contentement de leur sort et de l'entrain au travail, non des rémunérations qui, en grisant en quelque sorte l'ouvrier, produiraient des effets opposés. Quant à l'espoir qu'entretiennent certaines catégories d'ouvriers de l'Europe occidentale qu'ils pourront arriver à une situation leur permettant de se reposer et de se distraire, sans produire, plusieurs jours par semaine, il est à croire que la concurrence

croissante des peuples sobres, tant qu'il subsistera du moins quelques peuples réunissant une certaine sobriété, des capitaux abondants, des connaissances techniques et le goût du travail, rendra impossible cet Eldorado.

INFLUENCE DE LA COUTUME OU DE LA TRADITION.—Étant donné que le salaire a une tendance manifeste à se régler sur la productivité du travail, à croître ou décroître avec elle, cette formule n'implique, toutefois, qu'une tendance qui peut être influencée, soit précipitée, soit entravée, par des circonstances diverses.

Ces circonstances qui, en dehors de la productivité même du travail, peuvent influencer les salaires, mais dans une mesure qui n'est pas illimitée, qui souvent est plus apparente que réelle, plus transitoire parfois que permanente, *sont en premier lieu l'habitude, la tradition, en un mot la coutume; en second lieu, la force sociale respective des acheteurs et des fournisseurs de travail, enfin l'attitude des autorités publiques.*

L'habitude, la tradition, la coutume, pour tout dire, ont surtout de la force dans les pays primitifs. Néanmoins même les pays les plus avancés en civilisation contiennent encore quelques districts reculés ou quelques couches sociales qui sont dans une situation assez analogue. D'autre part, l'influence de l'habitude ou de la coutume, tout en perdant beaucoup de sa force dans les milieux très progressifs, ne peut être considérée comme disparaissant complètement.

Ceux qui ont étudié de près la civilisation d'autrefois, Sir Henry Maine, par exemple, pour les sociétés primitives de l'Hindoustan, reprochent parfois aux économistes de ne considérer qu'un état de la société, l'*état moderne*, non toutes les phases sociales par lesquelles a passé l'humanité et qui, dans leur diversité, se rencontrent encore, à l'heure présente, sur le globe. Même aujourd'hui plus de la moitié du genre humain, à savoir toute l'Asie, toute l'Afrique, sauf les petits groupes européens qui sont implantés à sa périphérie, une grande partie même de l'Europe Orientale, serait dominée par la tradition et la coutume, et ce seraient celles-ci qui régleraient surtout les salaires.

La justesse partielle de cette observation ne peut être contestée. Le reproche adressé aux économistes sur ce point est, toutefois, fort exagéré, car l'un des plus dogmatiques d'entre eux, Stuart Mill, s'est longuement étendu sur l'influence de la coutume dans la fixation des salaires.

La coutume, qui est un élément de fixité et qui correspond à un état social, sinon absolument stationnaire, du moins ne se modifiant qu'avec beaucoup de lenteur, constitue un obstacle aux oscillations fréquentes des salaires et aux changements fréquents de méthode. Elle protège dans une certaine mesure l'ouvrier contre les fluctuations diverses; elle l'empêche d'en trop souffrir, mais également d'en profiter. Quand le milieu qui a justifié la coutume vient à s'altérer, c'est-à-dire quand les conditions économiques se transforment, il faut bien que, à la longue, la coutume aussi suive ce mouvement; sinon, la vie se retire du canton où la coutume est obstinée, opiniâtre et où elle s'oppose à ce que les méthodes de travail, les modes et les proportions de la rémunération se mettent en harmonie avec les conditions nouvelles de production. *La coutume, quand elle est persistante, agit comme une barrière qui soustrait un canton ou un pays à l'action des causes rénovatrices;* l'industrie, les capitaux, tous les éléments nouveaux fécondants finissent par déserter les districts ou les contrées dont les habitants s'acharnent dans les coutumes convenant à un autre stage du développement humain. Le dépérissement de nombre de cantons autrefois florissants n'a pas souvent d'autre cause. Les villes libres ou franches « free towns » au Moyen Age se sont constituées pour se soustraire à la cristallisation des mœurs environnantes; c'est également pour le même objet que, sous l'ancien régime, on accordait à certains fabricants, inventeurs ou auteurs de combinaisons nouvelles, un « privilège royal », qui les soustrayait au joug des règlements établis par la coutume. Quand la grande industrie, à la fin du siècle dernier et au commencement de celui-ci, se constitua en Angleterre, elle se forma le plus souvent dans des localités nouvelles, précisément pour échapper aux entraves de la

coutume. L'économiste anglais Marshall l'a remarqué avec raison : « Toutes ces vieilles coutumes du commerce et ces règlements de guilds étaient inconciliables avec la nouvelle industrie; dans quelques endroits, on les abandonna d'un consentement commun; dans d'autres on les conserva avec succès pour un temps. Mais ce fut un succès fatal, la nouvelle industrie, incapable de florir sous de vieux liens, abandonna ces localités pour d'autres où elle pouvait avoir plus de liberté [1]. »

Ce même déplacement de l'industrie, des capitaux, de l'activité s'effectue encore, dans des proportions très variables, chaque jour pour la même cause : la résistance de la coutume aux conditions exigées par une situation industrielle nouvelle. *La coutume est,* d'ailleurs, *beaucoup plutôt un élément négatif qu'un élément positif.* Elle peut empêcher, dans telle circonstance et telle localité, de payer tel ouvrier moins de 3 ou 4 francs par jour, de l'occuper plus de huit ou neuf heures, de lui faire employer tel ou tel instrument, conduire deux métiers, par exemple, au lieu d'un, ou une charrue attelée de deux chevaux au lieu d'une attelée de deux bœufs; elle peut contraindre à rétribuer également des ouvriers très inégaux. Toutes ces manifestations de la coutume consistent surtout dans des prohibitions de faire des choses contraires à celles qu'elle approuve et légitime; mais la coutume n'a aucune espèce de force pour amener les capitalistes à occuper efficacement tous les ouvriers dans ces conditions, et quand les capitalistes ont la faculté de déplacer leurs capitaux, ce qui dans l'état actuel des voies de communication et de liberté civile leur est toujours possible, sinon facile, ils quittent les milieux où la coutume leur est défavorable. Ces endroits ainsi désertés par le capital languissent; l'ouvrier, quand il y travaille, le fait de la façon traditionnelle, il reçoit la rémunération traditionnelle, mais ces procédés de travail ou de rémunération ou de partage des produits ne correspon-

[1] Marshall, *Elements of Economics of Industry*, 1892, pages 20-21.

dant plus aux conditions nouvelles, il lui arrive de ne travailler qu'un nombre restreint de jours et de ne recevoir pour l'année qu'une rémunération chétive.

Dans les parties de l'Asie ou de l'Afrique qui se développent et s'ouvrent à la vaste production, la coutume doit peu à peu, quelquefois même soudainement, céder à des agencements nouveaux. Dans cet Hindoustan, si étudié par sir Henry Maine, la coutume continue à régler le travail et la rémunération dans les villages, mais elle a dû subir bien des modifications chez les Hindous qui sont employés dans les 30,000 kilomètres de chemins de fer que possède actuellement la grande péninsule asiatique, ou chez ceux qui servent comme matelots sur les nombreux navires de commerce britanniques, ou chez les milliers d'ouvriers fileurs ou tisseurs indigènes qu'occupent les manufactures anglaises aux Indes. Il en est de même pour les ouvriers japonais, qui sont employés dans toutes les industries nouvelles mécaniques sur le modèle européen [1], de même aussi pour tous ces ouvriers cafres qu'ont recrutés les Compagnies de Mines d'or du Transvaal, ou pour ces noirs du Fezzan, qui, ainsi que nous l'avons vu de nos propres yeux, viennent travailler dans les vignobles tunisiens à des conditions ne différant pas sensiblement de celles de la main-d'œuvre européenne, sinon que le taux de la rémunération est un peu plus faible [2]. Il en est de même encore des ouvriers chinois qui viennent s'établir aux États-Unis, en Australie et dans diverses contrées occidentales.

Il est probable que, graduellement, dans les divers pays de l'Asie et de l'Afrique, au contact de la civilisation européenne, la coutume, si forte que soit sa prise sur ces populations engourdies dans des cadres traditionnels, finira par se modifier pour se conformer aux nécessités de la production nouvelle.

L'influence de la coutume, néanmoins, doit toujours être prise, surtout à titre temporaire, en considération, même chez

[1] D'après les correspondances de Yokohama publiées par l'*Économiste Français* en 1893 et 1894.

[2] Voir plus haut, tome Ier, pages 48 et 49.

les peuples dont la civilisation est la plus avancée. Les économistes l'ont reconnu en général, quand ils ont parlé de l'importance du niveau de la vie ou *Standard of life*. Lorsque les statisticiens américains, comme M. Gould, adjurent les ouvriers, avec quelque effervescence, d'ailleurs, de prendre des habitudes de plus en plus élevées, d'élargir leur vie, de varier leurs besoins, afin de se donner de nouveaux motifs d'activité et de mériter de plus hauts salaires, ils souhaitent, d'une façon détournée, qu'une nouvelle coutume s'établisse et consolide en quelque sorte tous les avantages acquis par le travailleur.

La consolidation graduelle par la coutume de toutes les conquêtes de l'ouvrier est un phénomène important; la civilisation lui est très redevable[1]. *Cette consolidation, toutefois, n'est jamais complètement définitive; elle oppose seulement une assez forte résistance aux retours en arrière, les rend moins fréquents et les atténue.* Mais il se rencontre parfois des circonstances où des salaires, considérés depuis longtemps comme normaux, doivent diminuer parce que la productivité du travail a baissé.

Aussi importe-t-il de jeter un coup d'œil sur les causes principales qui déterminent, en dehors des agencements techniques, la productivité du travail de l'ouvrier. Nous renvoyons à un autre chapitre l'étude des deux autres causes extérieures agissant sur les salaires, à savoir la force sociale respective des acheteurs et des fournisseurs de travail, ainsi que l'action des autorités ou des lois en pareille matière.

CAUSES QUI INFLUENT SUR LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET, PAR VOIE DE CONSÉQUENCE, SUR LES SALAIRES. — Les causes qui influent sur la productivité du travail de l'ouvrier, en considérant uniquement la personne de celui-ci et en laissant de côté les agencements techniques, sont des causes d'ordre physique ou d'ordre moral ou d'ordre intellectuel.

Les écrivains américains, que le spectacle instructif du

[1] Consulter plus haut, tome Ier, pages 112 à 115, le passage sur le *rôle de l'habitude*.

débordement de l'activité industrielle de leur pays a mis, en général, à l'abri des sophismes que nous avons réfutés sur le prétendu salaire naturel et sur la loi d'airain[1]; se sont livrés à des analyses minutieuses et curieuses des causes personnelles de la productivité du travail de l'ouvrier. Carey et MM. Francis A. Walker, Gould, Atkinson, rivalisent à ce sujet. Carey, ne s'attachant pas seulement aux causes personnelles, a indiqué cinq causes qui tendent à développer cette productivité, ce sont : 1° la sécurité des personnes et des propriétés; 2° la liberté personnelle; 3° la liberté du commerce; 4° l'habileté industrielle; 5° le capital (y compris la terre en culture). Considérant six des principaux pays du monde, il a voulu les classer suivant que ces cinq conditions y sont plus ou moins réalisées, et, prenant le chiffre 100 pour exprimer le *summum* de chacune de ces conditions, il a dressé le tableau suivant, que nous reproduisons, à titre de jugement sur le monde d'un Yankee original et chauvin :

	États-Unis.	Angleterre.	Hollande.	France.	Chine.	Inde.
1° Sécurité des personnes et des propriétés.	100	100	45	50	20	10
2° Liberté personnelle.	100	70	65	40	0	0
3° Liberté du commerce.	80	50	60	30	0	0
4° Habileté industrielle	90	80	100	55	100	50
5° Capital (y compris la terre en culture). . .	90	100	45	50	15	15
	460	400	315	225	135	75
Déduction pour impôts.	20	100	50	50	6	10
A la disposition réelle de l'ouvrier..	440	300	265	175	129	65

Il est superflu d'examiner ce tableau où les États-Unis sont si bien traités et tous les autres pays si médiocrement. Les notes pédantesquement données par Carey aux différents pays sont peu équitables; sans parler de la France, personne n'admettra qu'en Chine et aux Indes la liberté personnelle et la

[1] Voir plus haut, pages 250 à 261.

liberté du commerce doivent être cotées par le chiffre 0. D'autre part, Carey a laissé de côté des facteurs très essentiels de la productivité du travail.

Un successeur de Carey, moins effervescent, M. Francis A. Walker, a étudié plus à fond le sujet au point de vue des *causes personnelles* de la productivité du travail de l'ouvrier[1]. Il a distingué cinq causes de ce genre :

1° *La force physique dont le travailleur a hérité et qui est très variable chez les différents peuples ;*

2° *La nourriture de l'ouvrier.* Les Américains et les Anglais attachent à ce facteur une énorme importance ; on ne peut dire qu'il soit négligeable ou secondaire. Certainement, le même ouvrier, convenablement nourri, produit plus que s'il est mal nourri, jusqu'à un certain point du moins. Peut-être les Anglo-Saxons exagèrent-ils, toutefois, l'influence de cette cause, si réelle qu'elle soit. Leur dédain pour ce qu'ils appellent les *underfed labourers* peut aller trop loin. Le Chinois, dont la sobriété est connue, travaille fort bien ; l'Italien de certaines parties de la péninsule, notamment le Piémontais, également. Même le paysan de la France méditerranéenne, avec peu de viande, du pain, de l'oignon, quelques légumes ou fruits et du vin, accomplit dans les champs un assez rude labeur.

3° *Les conditions sanitaires, notamment l'habitation.* Le peuple des États-Unis est le mieux nourri et le mieux logé du monde.

4° *La raison, l'intelligence.* Il la faut distinguer beaucoup des notions techniques. On peut ouvrir beaucoup d'écoles et améliorer médiocrement l'état intellectuel et mental d'une nation. La quantité ici ne peut remplacer la qualité. En France, on développe surtout les connaissances, les notions, non l'intelligence générale, le jugement. Avec le développement intellectuel véritable, l'ouvrier comprend mieux ses intérêts réels, il gâte moins les matériaux, il s'adapte mieux aux méthodes nouvelles, il a moins besoin de surveillance ou de direction

[1] Francis A. Walker, *Political Economy*, 1883, pages 47 à 56.

dans le travail, il apprend facilement à user des machines, à obvier aux interruptions, à réparer les avaries. Walker prétend que les États-Unis et les colonies anglaises sont les seuls pays où l'on puisse confier des machines délicates à tout ouvrier; ainsi conçue, la formule est peut-être exagérée, même de l'Amérique.

Il importe, certes, au plus haut degré, de ne pas confondre l'intelligence et le jugement avec l'instruction superficielle. Un mauvais système d'instruction, bien loin de développer la productivité du travail, nuit à son essor[1]. En jetant le discrédit sur le travail manuel, en suscitant l'esprit d'indiscipline, en accroissant les préférences pour les emplois de bureau, en répandant l'envie, la jalousie, l'ambition inquiète et papillonne, les goûts d'amateur, elle porte atteinte aux qualités sérieuses, à l'énergie tenace, qui sont parmi les principaux facteurs de la productivité du travail. C'est la tendance fâcheuse de l'instruction contemporaine en France.

5° La cinquième cause qui, d'après Walker, agit favorablement sur la productivité du travail —et en ce point l'économiste américain ne se trompe pas— c'est *la gaieté et l'espérance dans le travail;* ce sont là des éléments d'activité régulière et soutenue. Mais ici, également, il peut y avoir excès. Les distractions qui ne sont ni épuisantes, ni énervantes, les repos bien employés rentrent dans les conditions d'une bonne organisation du travail. Par contre, des loisirs trop prolongés, consacrés à la pure fainéantise ou à des divertissements antihygiéniques et antimoraux ont un effet déprimant.

A ces causes, il faudrait en ajouter une autre qui prime tout et que Walker a négligée, que son compatriote Carey avait, au contraire, mis en un relief accentué :

6° *La sécurité dans le travail et dans la libre jouissance du résultat entier dû aux efforts du travailleur.* Il s'agit ici de la sécurité morale, tout autant que de la sécurité physique. Cet élément manque dans les pays d'Orient; il manquait aussi en

[1] Voir sur ce point notre *Etat moderne et ses fonctions*, pages 259 à 289.

grande partie, sauf quelques lieux privilégiés, au moyen-âge. Le cultivateur irlandais, *tenant at will,* ne l'a pas. Cet élément n'est pas non plus complet dans certains pays modernes, où les lois sont très changeantes et où la direction de la législation est plus favorable aux fainéants qu'aux travailleurs, dans ceux encore où certaines organisations ouvrières font prévaloir le type de l'ouvrier médiocre, en assurant à celui-ci une rémunération égale à celle de l'ouvrier d'élite.

Aussi les modes de rémunération ne sont pas sans exercer une influence notable sur la productivité du travail de l'ouvrier, et l'on peut, comme cause dernière déterminant cette productivité, ajouter :

7° *L'efficacité de la responsabilité de chaque agent de la production, aussi bien du moindre que du plus élevé. C'est le grand principe économique, ce doit être la principale recherche de l'industriel, de rendre aussi précise, aussi immédiate que possible, de traduire dans les faits, avec toute l'exactitude que permettent les procédés connus d'évaluation et de comptabilité, la responsabilité de chaque collaborateur à la production, ouvrier, employé, directeur, etc.*

Le mode et la quantité de la rémunération influent considérablement sur les efforts humains. Sans revenir sur les détails que nous avons donnés plus haut à ce sujet, il est utile de rappeler que le principe de l'égalité de rémunération est un principe antiéconomique, qu'il est contraire à la nature des choses et des hommes, et que c'est par une singulière perversion d'idées qu'on le confond avec la justice. La société économique, reposant sur la liberté et la responsabilité, comporte nécessairement une inégalité très grande et excessivement variée et graduée des rémunérations. Le mode de rémunération qui peut imprimer à une quantité quelconque de travailleurs le maximum de productivité, ce n'est pas celui qui repose sur la maxime « à chacun suivant ses besoins », ni non plus sur celle : « à chacun suivant sa capacité », mais sur la formule « à chacun suivant ses œuvres aussi exactement appréciées que possible ».

Pour faire passer cette règle dans l'application, il convient de trouver un procédé qui soit autre que l'arbitraire, que l'approximation ou l'évaluation conjecturale. Il faut chercher un procédé technique de mensuration des résultats qui fonctionne en quelque sorte automatiquement. La meilleure méthode consiste dans la décomposition d'une grande entreprise en une série de petites, là où cette décomposition est possible avec précision, sans rompre le lien et l'unité de direction ; donner une individualité à chaque atelier, transformer, soit totalement, soit partiellement, par un intérêt dans la production ou dans la vente, chaque chef d'atelier, chaque sous-chef, même chaque ouvrier, en une sorte de sous-entrepreneur. C'est la méthode la plus favorable pour stimuler à la fois l'effort de chacune des unités humaines qui font partie d'un organisme industriel déterminé, et pour, en même temps, prévenir l'insuffisance de contrôle et éviter le coulage, ces deux fléaux de la grande production. Cette méthode analytique, pratiquée avec une perspicacité efficace et une sévère exactitude, réunit les avantages de la production en grand et du producteur moyen et petit, en multipliant artificiellement l'œil du maître, dont l'absence est toujours si regrettable. La grande production devient ainsi une sorte de fédération, avec cette différence, toutefois, que le mouvement part d'en haut, que l'organisme total est fortement constitué, mais sans que toute vie locale, toute initiative et toute responsabilité locale aient disparu.

En se reportant aux développements donnés plus haut sur les modes de rémunération (voir pages 223 à 234), on y verra toutes les organisations ingénieuses que l'expérience attentive a suggérées et suggère chaque jour pour porter au maximum d'efficacité et de précision la responsabilité pratique de chaque ouvrier. Le travail à la tâche est un de ces modes, joint au salaire progressif, joint aux primes pour la qualité, pour l'économie des matières premières et à divers autres agencements heureux.

Un autre procédé auquel on a souvent recours est ce que l'on

appelle en France le marchandage, et que les Anglais nomment le *contract work,* parfois le *cooperative work* et le *sub-contract.* Sous ce système de contrat soit avec un ouvrier seul, soit avec un chef d'ouvriers en recrutant d'autres, soit avec un groupe d'ouvriers agissant sur un pied d'égalité ou, au contraire, d'inégalité entre eux [1], la surveillance n'a, pour ainsi dire, plus besoin de s'exercer ; elle ne se manifeste plus qu'à la réception de l'ouvrage seul; l'intensite du travail se trouve singulièrement stimulée. Pour l'abattage de couches de charbon, pour nombre de travaux de maçonnerie, pour des pièces de locomotives, on a très fréquemment recours en France à cette méthode. Avec les progrès de l'art de combiner les tâches et les perfectionnements de la comptabilité industrielle, il n'est guère de genre de production où elle ne pût s'introduire.

Elle a parfois, il est vrai, suscité des sentiments hostiles de le part de certains ouvriers, et la législation est quelquefois intervenue pour en limiter l'application ou pour l'interdire même, ce qui advint en 1848 au marchandage en France. Quelquefois, elle a pu aboutir, dans des cas très spéciaux, à des organisations défavorables à l'ouvrier, comme en ce qui concerne le genre d'exploitation connu sous le nom de *sweating system* parmi les tailleurs ou confectionneurs de Londres. Nous reviendrons plus loin sur ce sujet et traiterons de l'intervention législative en pareille matière.

En principe, et sauf quelques abus, toute cette série d'efforts pour transformer soit des équipes d'ouvriers, soit l'ouvrier individuellement, en sous-entrepreneurs, a singulièrement ajouté à la productivité du travail.

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL COMPARÉE DANS DIFFÉRENTS PAYS. — LES EUROPÉENS ET LES AMÉRICAINS AURAIENT TORT DE TROP SE FIER A LEUR SUPÉRIORITÉ SUR LES ASIATIQUES ET AUTRES PEUPLES MOINS CIVILISÉS. — De l'action des sept causes que nous avons

[1] Tous ces différents modes ont été décrits, analysés et différenciés avec une rare perspicacité, quoique parfois avec une subtilité difficile à suivre, par M. David F. Schloss dans son ouvrage souvent cité plus haut : *Méthods of Industrial Remuneration*, 1892.

indiquées, il résulte que, indépendamment même des agencements techniques, la productivité du travail est singulièrement inégale d'un pays à un autre. C'est une des causes qui, à notre avis, rendent chimérique et tourneraient au désavantage et à l'oppression de certains peuples toute législation internationale sur la durée du travail, en vue de rendre cette durée uniforme.

Lord Brassey, dans son livre *Work and Wages*, a donné quelques exemples de cette inégalité de la productivité de l'ouvrier suivant les pays ou les races. Nous n'en retiendrons que deux : l'un qui se réfère à la comparaison du travailleur anglais et du travailleur hindou pour la construction des chemins de fer. Le premier, dit Lord Brassey, reçoit par journée 3 shellings à 3 shellings 6 pence (3 fr. 75 à 4 fr. 35), le second seulement 4 pence 1/2 à 6 pence (45 à 62 1/2 centimes par jour); néanmoins les contrats d'entreprise dans les deux pays se font à peu près aux mêmes prix, ce qui ferait ressortir que le travail de l'ouvrier anglais serait six à sept fois plus productif que celui de l'Hindou, du moins pour les ouvrages de terrassement. D'après Lord Brassey, il en serait de même dans la filature de coton : le salaire de l'ouvrier anglais comprendrait autant de shellings que celui de l'ouvrier hindou comprendrait de pence (le shelling vaut 1 fr. 25 et il est subdivisé en 12 pence), et néanmoins le produit du premier ouvrier pourrait lutter même aux Indes contre le produit du second. Rapportant ces exemples, dans un de nos cours au Collège de France, il y a huit ans, nous disions qu'ils étaient exagérés, le dernier surtout ; que lord Brassey ne tenait pas assez de compte, non seulement des différences du climat, de l'éducation traditionnelle, mais aussi du prix de la houille, et de divers autres facteurs défavorables à l'ouvrier hindou dans sa lutte présente contre l'ouvrier anglais. Nous ajoutions qu'il faut plusieurs générations pour former des travailleurs et des industries et que, en tout état de cause, les Européens, malgré tous leurs avantages, feraient bien de redouter les Asiatiques. L'événement nous a donné raison. Depuis les huit années que nous tenions ce

langage, l'industrie de la filature de coton aux Indes, quoique le charbon y soit à un prix bien plus élevé qu'en Angleterre, a pris un grand développement, et pour certaines qualités de fils ou de tissus, les ateliers de Manchester luttent difficilement avec elle. En 1893, le Gouvernement indien, pressé par ses besoins financiers, avait décidé l'établissement de nouveaux droits de douane; il voulait notamment rétablir un ancien droit de 5 p. 100 sur les cotonnades étrangères, qui avait été aboli il y a quelques années. Le Gouvernement anglais s'y opposa énergiquement, craignant que cette faible taxe ne favorisât trop la filature indienne. On a voulu faire de la baisse de l'argent et par conséquent du change indien la cause principale ou même unique de cet essor de la filature dans l'Hindoustan; mais à notre sens on a exagéré l'influence de ce facteur.

Les principales causes qui développent la productivité personnelle du travail ont agi sur l'ouvrier hindou employé aux filatures, comme, avec le temps, elles agiront sur tous les ouvriers des pays barbares où la civilisation introduira des capitaux, des entrepreneurs et des initiateurs d'industries.

La concurrence des peuples barbares, notamment des Asiatiques, deviendra de plus en plus redoutable aux Européens et aux Américains. Ils profiteront graduellement de nos capitaux, de notre esprit de combinaison et d'invention, de tous nos arts et de toutes nos méthodes; ils s'assimileront peu à peu les principales de nos qualités, en gardant, longtemps du moins, les leurs. Il est possible, au contraire, que par relâchement et par infatuation, nous perdions quelques-unes des nôtres.

Il ne faut pas oublier que toutes les causes que nous avons indiquées comme favorables à la productivité du travail agissent non seulement sur l'ouvrier isolé, mais aussi sur toute une génération, ou plutôt sur toute une série de générations. Ce qui constitue la force des vieux pays industriels, ce qui rend difficile de leur faire concurrence, ce qui même ralentirait éventuellement leur décadence, c'est que les habi-

tudes survivent toujours un temps assez long aux causes qui les ont produites.

Tout ce qui, néanmoins, affaiblit l'énergie morale du travailleur porte en soi un germe de décadence industrielle. Tout ce qui aussi atténue la responsabilité personnelle nuit à la productivité du travail. Ainsi, la charité sociale désordonnée, qui soustrait l'homme aux conséquences de ses actes, les lois des pauvres en Angleterre, toutes celles qu'en divers pays on se propose de voter pour les invalides du travail, à plus forte raison tous les règlements, dussent-ils émaner de corporations ouvrières, qui tendent à imposer comme maximum à la productivité de chaque ouvrier le résultat obtenu par les travailleurs médiocres. Toutes les mesures, qu'elle qu'en soit l'origine, qui tendent à émousser ce grand aiguillon de la production, la responsabilité individuelle de l'ouvrier, porteront un coup à la productivité du travail. C'est par ce relâchement que les Européens et les Américains s'exposent à ne plus pouvoir lutter dans quelques générations contre les Asiatiques, pourvus de nos instruments et de nos méthodes techniques.

CHAPITRE XIV

LA POLITIQUE DES SALAIRES (suite). — L'ORGANISATION DES TRAVAILLEURS. — SYNDICATS. — TRADE UNIONS. — GRÈVES. — PUISSANCE RESPECTIVE DES OUVRIERS ET DES CAPITALISTES.

Les travailleurs isolés et les travailleurs organisés. — La vente du travail au détail et la vente du travail en gros.
Les avantages et les inconvénients de l'organisation des travailleurs.
Raisons réelles de la légitimité et de l'utilité de l'organisation des ouvriers.
La prohibition par la Révolution française de l'action combinée des ouvriers.
Inégalité légale ancienne de la situation de l'ouvrier et de celle du patron.
Survivance des groupements ouvriers. — Période de tolérance. — L'ébauche des Chambres syndicales.
La reconnaissance officielle des syndicats ouvriers. — Attributions de ces corps. — Leur développement.
Les *Trade Unions*. — Leur organisation et leur politique.
Les grèves et coalitions d'ouvriers et de patrons. — Examen du droit de grève. — Limites de ce droit.
Conditions qui doivent être mises à l'exercice du droit de grève. — Le respect des non-grévistes. — La rupture des contrats ; précautions et garanties à ce sujet.
Le coût et le résultat des grèves.
De la force respective des patrons et des ouvriers dans les grèves. — De l'attitude des pouvoirs publics et du public lui-même.
De la portée économique des grèves.
Les *Trade Unions* ou syndicats et la concurrence orientale. — Le péril asiatique. — Symptômes graves de ce péril. — Les progrès industriels du Japon.
Les *Trade Unions* et les syndicats tendent à rétablir les corporations fermées. — Le quatrième État se constitue par l'élimination et l'exclusion de la partie inférieure de la masse ouvrière. — La tendance au retour des castes héréditaires et à la constitution d'une multitude de parias.

LES TRAVAILLEURS ISOLÉS ET LES TRAVAILLEURS ORGANISÉS. — LA VENTE DU TRAVAIL AU DÉTAIL ET LA VENTE DU TRAVAIL EN GROS. —

Les salaires et la direction qu'ils suivent varient considérablement, d'après nombre d'auteurs, suivant que les travailleurs sont isolés ou qu'ils sont organisés. Pour le prix de toute marchandise, l'organisation même du marché a de l'importance. Elle en aurait encore plus pour le travail humain, à cause de trois caractères particuliers de cette marchandise spéciale : 1° cette marchandise est inséparable de la personne du marchand; 2° elle doit être vendue et consommée chaque jour, elle ne peut attendre, fût-ce une heure, à partir du commencement de la journée, sans être fractionnairement, mais irrémédiablement perdue, quant à cette fraction du moins; 3° enfin, cette marchandise spéciale, à la différence de la plupart des autres, n'est, dans la plupart des pays, l'objet d'aucune cote.

Nous avons examiné plus haut les deux premiers de ces traits caractéristiques du travail considéré comme marchandise. Certains auteurs, comme l'économiste allemand Brentano, partent de cette triple constatation pour aboutir à cette conclusion que, sans une organisation sérieuse, les travailleurs sont livrés pieds et poings liés aux capitalistes.

Dans le même ordre d'idées, un économiste anglais subtil, M. Marshall, fait remarquer que, « jusqu'à la fin du XVIIIe siècle, « le travail manufacturier a toujours été loué en détail, *has* « *been hired, as it were, always retail,* et que c'est seulement « à partir de ce siècle qu'il a commencé à être loué en gros, « *began to be hired wholesale.* Jusqu'à ce temps, son prix était, « en général, soit nominalement fixé par la coutume, soit « par les incidents du marchandage dans de très petits mar- « chés : le marchandage (*bargaining*) s'effectuait quelquefois « pour le louage du travail, d'autres fois pour la vente des pro- « duits, l'ouvrier (*workman*) ayant affronté lui-même les risques « de la production. Mais depuis lors, le prix du travail a été « déterminé par les circonstances de l'offre et de la demande « sur une très vaste surface : une grande ville, un pays ou le « monde entier[1]. »

[1] Marshall, *Economics of Industry*, page 18.

Ces changements dans le louage, ou plus exactement la vente du travail[1], sont incontestables. Il en résulte que l'organisation des travailleurs est une chose raisonnable, naturelle, découlant de l'ensemble même des circonstances et qu'elle peut avoir de grands effets, dont certains doivent être considérés comme heureux.

M. Brentano exagère, toutefois, singulièrement quand il soutient que, faute d'organisation, les travailleurs sont livrés pieds et poings liés aux caprices des capitalistes; nombre de faits constants et connus prouvent qu'il n'en est pas ainsi. Les domestiques, par exemple, tant de maison que de ferme — et il y en a plusieurs millions en France — n'ont, pour ainsi dire, jamais eu d'organisation générale ; leur travail s'est toujours vendu au détail et non en gros, et ils ont, depuis le commencement du siècle, vu leurs salaires hausser presque sans interruption. C'est, en effet, la concurrence des employeurs entre eux qui fait la hausse des salaires. On aime mieux payer par an vingt ou trente francs de plus que de se passer de travailleurs, ou mettre ces vingt ou trente francs au delà de ce qui est usuel afin d'avoir ce que l'on veut en travailleurs de choix; et *de proche en proche, par ce marchandage individuel, il peut arriver qu'une très large catégorie de salaires prenne un notable essor, sans aucune organisation positive des travailleurs.* Il en a été de même pour les ouvriers agricoles, dont nous avons étudié les salaires plus haut: ceux-ci se sont accrus sensiblement (voir pages 305 à 311), quoique les ouvriers agricoles, jusqu'à ces derniers temps du moins, aient toujours traité isolément. Qu'on ne dise pas que cette amélioration de situation, en dehors de toute organisation, est due à la coutume; car la coutume comporte la fixité, et dans le cas dont nous parlons il y a eu, au contraire, progrès sensible et parfois continu. La vente du travail au détail, et en dehors de toute organisa-

[1] Ces deux mots louage et vente, qui sont souvent employés l'un pour l'autre quand il s'agit de travail, devraient se distinguer ainsi : le travailleur se loue, parce qu'il survit à chaque travail fourni; mais le travail s'achète, parce qu'il est irrévocablement consommé à chaque instant.

tion spéciale des vendeurs, peut donc parfaitement se concilier avec la hausse des prix.

C'est une erreur que de caractériser par le mot *caprice* la situation d'esprit de l'acheteur du travail, quand il se trouve en face d'un ouvrier isolé. Même isolé, cet ouvrier n'est pas, sauf des circonstances exceptionnelles, dans l'absolue dépendance du patron ; il a généralement la possibilité de changer de maison, de localité et souvent de métier. L'acheteur de travail n'a donc jamais une certitude absolue qu'il pourra le retenir. Il agit d'après les calculs de l'utilité que l'ouvrier lui fournira, c'est-à-dire de la valeur qu'aura son travail incorporé dans le produit ; cette valeur forme le maximum de salaire qu'il peut lui allouer et, en même temps, est pour lui un stimulant à l'engager tant que ce salaire ne dépassera pas ce maximum. L'acheteur de travail, quand il est expérimenté et intelligent, n'ignore pas, d'autre part, que la productivité du travail a une certaine relation avec la rémunération de l'ouvrier. Il pèse toutes ces considérations dans ses offres de salaires, et c'est dédaigner complétement toutes les notions pratiques que de traduire ces évaluations, ces jugements, ces propositions raisonnées et étudiées par le mot de caprice.

Ces réserves faites, examinons les inconvénients, les uns vrais, les autres supposés, que l'on attribue à l'état d'isolement des travailleurs, et par contre, tous les avantages que l'on reconnaît ou que l'on suppose à leur organisation.

LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DE L'ORGANISATION DES TRAVAILLEURS. — Quand les travailleurs ne sont pas organisés, dit M. Brentano, ils se heurtent aux écueils suivants : 1° Ils sont incapables de chercher d'autre marché que celui où les a placés le sort : l'ignorance et la pauvreté les en empêchent. Il y a une part de vérité dans cette observation ; mais l'auteur l'exagère sensiblement. En ce qui concerne la pauvreté, il fait un simple postulat. Bien des travailleurs non organisés jouissent de quelque aisance et possèdent des réserves. Quant à l'ignorance, elle n'a jamais été aussi complète qu'on le suppose. C'est une des erreurs de notre temps de croire que, en dehors de l'ins-

truction alphabétaire, des journaux, des cotes de marchandises, il n'y ait aucun moyen d'information. Un érudit, M. Jusserand, a prouvé que l'on voyageait beaucoup dans l'Angleterre du moyen âge. Sous notre ancien régime, le tour de France était usuel dans beaucoup de métiers. La transmission orale, en ce qui concerne le prix du travail, répand rapidement les renseignements importants dans les milieux qui y sont intéressés. J'ai cité plus haut le cas des ouvriers du Fezzan, séparés par le Sahara, qui viennent travailler périodiquement aux vignobles tunisiens ; et c'est en tant que témoin oculaire et fréquent que j'ai rapporté cet exemple. Dans nombre de métiers en France, et bien avant qu'ils eussent une organisation corporative quelconque, on a connu de nombreux ouvriers qui vivaient en rouleurs, se déplaçant continuellement au gré de leur fantaisie, des ouvriers mineurs, par exemple, des verriers, etc.

La raison qui fait que dans certains districts les ouvriers se contentent de salaires inférieurs à ceux qui sont payés pour des tâches analogues dans des districts plus ou moins éloignés, c'est, en général, que, par suite de circonstances qui peuvent être très diverses, moindre fertilité du sol ou d'un gisement minier, moindre abondance des capitaux, plus grande cherté des matières premières ou plus grand éloignement des marchés, il serait impossible de leur fournir dans les premières localités une rémunération égale à celle qui est payée pour le même travail dans d'autres plus favorisées ; et le motif qui empêche, dans beaucoup de cas, l'ouvrier de quitter le premier district pour le second, ce n'est pas l'ignorance, ce sont des considérations d'habitude, de sentiment, d'affection ; c'est que, comme nous l'avons démontré plus haut, l'homme, tout en étant possesseur d'une marchandise, le travail, laquelle est attachée à sa personne, se trouve, toutefois, lui-même être autre chose que cette marchandise ; il est, en outre, un être moral qui a ses impressions, ses préférences, qui établit un classement entre les divers avantages dont il pourrait jouir, parfois met certaines satisfactions, strictement personnelles, au-dessus d'une différence de salaire.

Le jour où tous les ouvriers considéreraient uniquement le taux du salaire comme motif déterminant dans leur vie, où ils se livreraient à de continuels déplacements pour gagner 25 ou 30, ou même 50 centimes de plus par jour, on aurait singulièrement matérialisé et ravalé la population ouvrière; on aurait abaissé sa nature morale. On voit constamment un professeur, un magistrat, un médecin, un avocat refuser de quitter une résidence pour une autre plus importante, où il jouirait de traitements ou d'émoluments plus considérables. Cette détermination vient souvent de motifs élevés; c'est faire injure à la population ouvrière que d'interpréter ses actes comme si elle était et devait être toujours insensible à cet ordre de sentiments.

M. Brentano fait valoir, ce qui rentre à un certain point de vue dans sa première observation, que : 2° en l'absence d'organisation parmi les ouvriers, l'inséparabilité du travail et du vendeur de travail forcerait l'ouvrier à des déplacements coûteux. Dans un temps, dit-il, et un lieu où la demande de travail est peu active, les ouvriers non organisés, se faisant une concurrence acharnée, offrent de travailler plus longtemps, ce qui augmente le nombre des ouvriers inoccupés; ceux-ci constituent, pour prendre l'expression de Karl Marx, l'armée de réserve de l'industrie qui est entretenue par la charité publique ou privée et qui empêche le relèvement du salaire, exactement comme un stock considérable et connu de marchandises accumulées déprime les prix. Cette observation se rattache à une conception singulièrement étroite et incomplète du travail et de sa rémunération : *on se figure qu'il y a une sorte de quantité fixée d'ouvrage, laquelle ne peut être dépassée, quel qu'en soit le prix; au contraire, la productivité du travail influant sur l'ouvrage fait et en abaissant le coût, contribuant d'autre part à la rentrée ou au renouvellement plus rapide du capital circulant, ouvre de nouvelles sources de travail et de rémunération* [1].

[1] Voir plus haut, page 267.

L'auteur allemand, examinant toujours les phénomènes à l'état statique et non à l'état de développement et négligeant les conséquences différées ou indirectes qui en découlent, étudie les effets que peuvent avoir sur des *ouvriers inorganisés* l'augmentation de la demande de travail et l'élévation même des salaires. D'après lui, elles auraient ce double résultat : *a)* d'attirer les ouvriers des autres métiers, ce qui pourrait avoir des inconvénients économiques ; *b)* de pousser au développement de la population qui, à son tour, amènerait une baisse des salaires. Pour que les travailleurs ne fondent pas trop vite des familles, il faut, suivant l'auteur allemand, qu'ils voient tous les dangers de l'excès de prolificité et que, en outre, les travailleurs prévoyants soient protégés contre les effets de la légèreté de conduite des imprévoyants. Là où les travailleurs ne sont pas organisés, l'offre du travail ne serait réglée que par les mariages imprudents, la misère et la mort.

De ces deux conséquences de l'essor de la demande de travail, dans l'état de l'inorganisation des travailleurs, l'une, la première, nous paraît naturelle et utile, l'autre est purement conjecturale. Le passage d'ouvriers d'un métier à un autre ou d'une localité à une autre localité, sous l'aiguillon d'un accroissement de la rémunération, est l'un des moyens dont se sert la nature pour établir l'équilibre entre les exigences de travail des divers métiers et entre les rémunérations et les efforts humains dans les diverses occupations. C'est un procédé de nivellement ou d'égalisation très heureux. Quant à l'excès de population que peuvent provoquer de hauts salaires en l'absence d'organisation parmi les ouvriers, c'est une question que nous traiterons dans une autre partie de cet ouvrage. On y verra que *toutes les influences et tous les phénomènes qui sont connus sous le nom de civilisation tendent, à la longue, à réduire et non à accroître la prolificité, qu'en particulier les hauts salaires portent beaucoup moins au pullulement que les très bas salaires, et que, d'une façon générale, les nations les plus civilisées auront beaucoup plus à redouter, dans l'avenir, l'état station-*

naire ou même la réduction de la population que son développement désordonné.

Prenons maintenant, toujours d'après les auteurs qui soutiennent que sans organisation les ouvriers sont livrés pieds et poings liés aux caprices des capitalistes, l'hypothèse où l'organisation ouvrière serait complète et effective. Aussitôt se réalisent, d'après eux, les quatre avantages suivants :

1° La possibilité pour l'ouvrier de se déplacer; des statistiques bien faites portent à sa connaissance les variations de salaires ou de demandes de travail dans les diverses localités et les diverses professions. Des bourses de travail répandent toutes ces informations. Elles constituent même des fonds de voyage; ainsi la demande et l'offre du travail s'équilibreraient avec une suprême facilité et au bénéfice de tous;

2° Si le travail se ralentit temporairement dans une industrie où les ouvriers sont organisés, ceux-ci peuvent atténuer pour l'ensemble de leur classe les dangers et les préjudices de cette situation fâcheuse. Au lieu de diminuer les salaires et de congédier une partie des ouvriers jugés superflus, ils peuvent obtenir que le nombre des heures de travail soit réduit pour tous uniformément, de sorte que tous les ouvriers restent employés, quoique chacun pour un moindre temps qu'auparavant. Le roulement empêche un grand nombre d'ouvriers de se trouver sur le pavé;

3° Dans le cas opposé où le travail serait très actif dans une branche d'industrie, les ouvriers, quand ils sont organisés, pourraient plus aisément améliorer leur situation que quand ils ne le sont pas. En refusant de faire des apprentis, ou du moins d'en accroître le nombre, ils empêcheraient la constitution de cette « réserve très fréquemment inoccupée de l'armée des travailleurs ». En s'opposant aux heures supplémentaires, ou en les faisant chèrement payer, ils maintiendraient une occupation régulière, n'offrant pas les alternances d'excessif labeur et de pénible chômage;

4° Nous laissons ici la parole à M. Brentano : les ouvriers organisés assurent, même pour l'avenir, les rapports nor-

maux entre l'offre et la demande du travail, par la réduction de l'abus des mariages faciles.

« Pour conclure, dit l'auteur, la célèbre loi d'airain ne se manifeste pas quand les travailleurs sont organisés. Les augmentations de salaires conduisent alors à l'élévation de l'étalon ou du niveau de la vie, *Standard of life*, et à la participation des travailleurs aux bienfaits de la civilisation. »

Il est incontestable que les trois premières propositions contiennent une part de vérité; mais il l'est aussi que, dans beaucoup de cas, ces avantages sont compensés par des inconvénients au moins égaux, souvent supérieurs.

Ainsi, il advient très fréquemment que « les travailleurs organisés », bien loin, conformément à la première proposition, de se prêter à l'introduction de nouveaux travailleurs dans les cadres des industries qui vont bien s'y opposent de toutes leurs forces, et usent précisément de cette organisation pour constituer une industrie lucrative en un monopole indirect pour eux et leurs familles. *L'organisation des travailleurs, si l'on n'y prend garde, pourrait aboutir ainsi parfois à la constitution de quelques métiers aristocratiques, comme autrefois et encore en partie aujourd'hui, celui des verriers ou des portefaix de certains ports qui n'admettent que les titulaires actuels et les fils, gendres ou proches parents des anciens titulaires.*

On aura remarqué, d'ailleurs, que la première et la troisième propositions de M. Brentano sont en contradiction manifeste; la première fait ressortir que l'organisation des ouvriers facilite leur déplacement d'un métier dans un autre ou d'une localité dans une autre, à savoir d'un métier peu avantageux à un autre qui l'est davantage; la troisième établit que les ouvriers organisés ont le moyen d'exclure les nouveaux venus d'un métier qui devient lucratif.

Quant à la seconde proposition, les moyens y relatés peuvent être pratiques dans certains cas, lorsque le ralentissement de la demande dans une industrie est tout à fait temporaire et ne tient pas à une cause organique et définitive; mais là où il tient à une cause de ce genre, ces moyens non seulement sont

illusoires, mais prolongent la crise et les douleurs que l'on prétend éviter. Quand une industrie est atteinte d'une crise organique, il est nécessaire qu'une partie des ouvriers la quittent et plus tôt ils la quitteront, moins intenses seront les souffrances; de même, il peut être parfois nécessaire que les salaires définitivement ou, du moins, temporairement y soient réduits.

Nous laissons de côté la quatrième proposition relative aux garanties contre l'abus des mariages faciles; nous réservons toujours la question de population. Nous ne voyons pas, d'ailleurs, comment l'organisation des ouvriers pourrait restreindre les mariages; il ne peut, sans doute, s'agir là, de règlements imposant une contrainte quelconque; si l'on veut dire simplement que l'habitude de se réunir, d'avoir des distractions en commun, détourne des imprudences, dans ce sens atténué la proposition peut être acceptable.

L'organisation des travailleurs peut porter de bons fruits, de même qu'elle en peut donner de mauvais; c'est affaire de conduite, c'est-à-dire d'équité, de modération et de jugement, qualités qui sont attachées à certaines personnes d'élite, mais qu'aucun mécanisme n'a la vertu de fournir.

En parlant des *Trade Unions* et des Chambres syndicales, nous examinerons de plus près ces problèmes.

L'organisation des travailleurs que nous déclarons naturelle, légitime, et qui est susceptible, quand les organisés sont prudents et équitables, de porter de bons fruits, rencontre dans la situation actuelle de l'industrie certains obstacles que nous décrivons d'après M. Brentano. Elle peut être empêchée, dit-il:

1° Par l'excès de misère et d'ignorance;

2° Par la prohibition du droit de coalition, d'association ou de réunion;

3° Par un lien spécial de l'ouvrier avec l'employeur, résultant, par exemple, de ce que le premier perd ses droits à la retraite s'il quitte l'établissement, ou de ce qu'il demeure dans des maisons construites par l'employeur, ou de ce qu'il a perdu son indépendance en acceptant des avances sur son travail.

L'école d'économistes dont nous parlons est très hostile à tout lien entre l'employeur et l'ouvrier, en dehors de celui qui résulte purement et simplement de la nature même du contrat d'ouvrage et de travail. La constitution de caisses de secours et de retraites, propres à un établissement déterminé, la fourniture par le patron, à plus forte raison la vente de maisons à l'ouvrier, sont autant de liens qui assujettissent celui-ci et rendent très difficile, sinon impossible, l'organisation ouvrière.

Bien avant M. Brentano, Mme Clémence Royer, à propos des maisons ouvrières de Mulhouse, s'était élevée avec vivacité contre cette institution et l'avait dénoncée comme une servitude. La permanence des engagements, si chère à l'école de Le Play, et tout ce qui achemine à cette permanence, répugnent à la généralité des partisans de l'organisation de classe. Lassalle s'était plaint de ce que la grande industrie supprimât tous les rapports d'homme à homme, tous « les rapports humains », disait-il, entre l'ouvrier et le patron. L'école économique, dont nous venons d'exposer les idées, cherche à supprimer encore davantage ces « rapports humains » et à en rendre le retour quasi impossible.

Il serait en dehors de notre sujet de traiter de toutes ces questions d'application, caisses de retraite, logements d'ouvriers, etc. Elles comportent des points très délicats. Il est clair que, pour les caisses de retraite, l'ouvrier qui quitte l'établissement doit pouvoir recouvrer tout ce qu'il a versé, sauf la partie de ces versements qui doit être considérée comme correspondant à l'assurance effective dont il a bénéficié pour les années écoulées; mais peut-il aussi réclamer la part proportionnelle représentant la contribution du patron, par la raison que ce serait une retenue dissimulée sur le salaire? C'est là une question très litigieuse : il est certain, sans doute, que tous les avantages accessoires, quels qu'ils soient, dont bénéficient les travailleurs dans le présent et dans l'avenir, représentent en réalité des parties de salaires, parties occultes parfois. Le cas de savoir s'il peut les revendiquer à son départ

dépend de l'importance que l'on attache à favoriser la permanence des engagements ou, au contraire, à s'en désintéresser. En tous cas, les ouvriers ont toujours le droit de renoncer, dans l'établissement des caisses de retraite, à la liquidation intégrale de leur part individuelle dans cette caisse quand ils quittent l'établissement; mais il faut que les statuts de ces caisses soient l'objet d'un consentement libre de la part des ouvriers, c'est-à-dire d'un examen de mandataires désignés par eux. A notre sens, *il faut toujours que l'ouvrier puisse retirer tout ce qui, dans ses versements propres, ne représente pas l'assurance pour les années écoulées.*

Les habitations ouvrières ne soulèvent pas des problèmes moins délicats, et *il n'est pas toujours prudent de pousser les ouvriers à devenir acquéreurs des maisons qu'ils habitent.* Dans les très grandes villes où il y a beaucoup d'industries diverses et où toutes ne peuvent être atteintes à la fois, l'acquisition de maisons par les ouvriers n'a que des avantages, parce qu'ils peuvent toujours les vendre et en retirer la valeur. Dans les villes plus restreintes, au contraire, et qui dépendent d'une seule industrie, il advient fréquemment qu'une crise peut forcer l'ouvrier à partir définitivement, et, si cette crise est intense, si elle porte une atteinte définitive à l'industrie de la localité, ce qui n'est pas sans exemple, la population peut diminuer d'un tiers ou de moitié et les maisons ouvrières devenir invendables [1]. Il faut apporter beaucoup de prudence à la vente de ces maisons ouvrières, sinon l'on risque d'enchaîner trop l'ouvrier et de compromettre son avenir.

Des réflexions d'une autre nature, mais tendant au même but, s'élèvent aussi au sujet des économats. Nous ne parlons pas ici du *Truck system*, ou du paiement des salaires, partie en nature. Avant même que l'organisation ouvrière se fût

[1] Nous pourrions citer un grand nombre de villes manufacturières, notamment dans l'industrie de la laine, villes méridionales ou septentrionales qui ont vu, depuis 20 ou 30 ans, leurs manufactures se fermer et leur population diminuer d'un tiers, en attendant qu'elles se réduisent à moitié.

spontanément constituée, la législation dans divers pays, notamment en Angleterre et en Belgique, a interdit le *Truck system*. On a considéré que, de la part d'industriels peu scrupuleux, ce pouvait être un moyen détourné de reprendre une fraction des salaires. La valeur en usage des salaires stipulés en argent dépend de la liberté qu'aura l'ouvrier de se pourvoir des objets dont il a besoin dans les conditions qui lui paraissent les plus avantageuses. Sans présenter les mêmes inconvénients que le *Truck*, les Economats, c'est-à-dire les magasins de vente d'objets divers, institués par les patrons, tendent à devenir suspects aux ouvriers. Mieux vaut constituer des sociétés coopératives pures et simples, gérées par les ouvriers ou lèurs représentants directs.

Il est certain que *l'organisation de classe, telle que la conçoivent divers économistes, tend à proscrire nombre d'agencements qui, dans bien des cas, se sont montrés utiles*. On rend difficile, sinon impossible, la tâche des patrons philanthropes. Il pourrait en résulter un déchet notable au point de vue des institutions d'utilité sociale. Toutes ces œuvres patronales remarquables qui sont nombreuses en France, comme en témoignent les Expositions de 1867, de 1878 et de 1889, notamment le rapport de M. Léon Say et de ses collaborateurs sur les institutions ouvrières fondées par les patrons, sont menacées d'être sacrifiées au principe de l'organisation de classe.

Raisons réelles de la légitimité et de l'utilité de l'organisation des ouvriers. — Les motifs nombreux cités plus haut, analysés d'après M. Brentano et sommairement commentés par nous, ont, comme l'a vu le lecteur, une valeur très inégale. Les raisons solides que l'on peut invoquer en faveur de la légitimité et de l'utilité de l'organisation ouvrière nous paraissent moins compliquées.

L'organisation des travailleurs, entendue dans le sens d'un concert, soit accidentel, soit permanent, mais respectant absolument la liberté des personnes, autorisant la sécession et la subissant, est l'une des nécessités d'un temps où les

ouvriers sont souvent réunis dans de grands ateliers, où les communications sont faciles, l'instruction universellement répandue, où les salaires accrus au delà des exigences les plus impérieuses de la vie laissent à chacun la possibilité de former quelques réserves et de les verser à un fonds commun, où, enfin, le sentiment qu'a chacun de son droit est très vif et où l'intelligence de la communauté d'intérêt entre les hommes exerçant la même profession se trouve très répandue.

Toutes les circonstances qui composent le régime industriel et le régime social moderne doivent donc produire spontanément, à la longue, ce que l'on a appelé l'organisation des travailleurs. C'est un fait naturel inéluctable.

C'est, d'autre part, un fait légitime. Dans le contrat de travail ou d'ouvrage, tel qu'il se pratiquait autrefois, le débat, le marchandage, s'effectuait individuellement entre le patron et l'ouvrier, le premier n'employant en général qu'un très petit nombre d'hommes, les changements dans les procédés et les méthodes de travail étant, d'ailleurs, peu nombreux, et l'ouvrier étant soutenu et défendu, en quelque sorte, dans ce débat par la coutume.

Les conditions nouvelles font, au contraire, *que dans la grande industrie le libre consentement réciproque, entre le patron et chacun des ouvriers, est beaucoup moins formel et moins explicite.* Sans doute, ce consentement existe toujours implicitement, l'ouvrier n'étant jamais matériellement forcé de prendre du travail dans telle ou telle maison. *Quand les ouvriers agissent dans un absolu isolement, il manque, cependant, au point de vue moral, une sorte de sanction ou même d'expression incontestable à ce consentement.* Les mille ouvriers d'une usine, ou parfois les dix mille qui se sont présentés successivement, individuellement, ont donné une adhésion tacite et à la durée du travail, et au chiffre de la rémunération, et au mode de paiement de celle-ci, et à tous les articles composant le règlement de l'atelier lequel est affiché, d'ordinaire, dans les salles de travail. Il faut convenir, toutefois, que cette

acceptation silencieuse, résignée, n'a pas toute la force morale qu'avait dans les anciens contrats conclus entre des maîtres moyens et un petit nombre d'ouvriers le débat souvent plus indépendant, plus familier, qui pouvait se produire. Chaque unité humaine dans un atelier qui en occupe mille et où chacune reste isolée apparaît comme trop subordonnée, en quelque sorte comme anéantie. La réclamation solitaire d'une seule de ces unités, ou celle de plusieurs se présentant successivement et sans lien, a peu de chance d'être écoutée. Si l'on ajoute que, avec toute la variabilité de l'industrie moderne, les modifications soit au régime des tâches, aux métiers, aux méthodes, soit à la base même du salaire, soit au quantum de ceux-ci, soit aux heures de travail, se présentent fréquemment, on comprend que chaque unité humaine isolée au milieu du millier ou de la dizaine de mille travailleurs d'un même établissement se trouve comme désemparée, que sa volonté et sa réflexion ont peu de chances de se faire jour et que le contrat d'ouvrage perd ainsi de sa liberté réelle.

En ce sens, l'organisation des travailleurs ou plus simplement leur combinaison, non seulement est un résultat inéluctable des conditions nouvelles, mais se présente comme un fait des plus légitimes.

Un économiste anglais, que nous avons souvent cité, tout en le critiquant fréquemment, M. Marshall, a écrit : « Un homme qui en occupe un millier d'autres est, en lui-même, une absolument rigide coalition, équivalant à mille acheteurs d'unités de travail sur le marché; *a man who employs a thousand others is in himself an absolutely rigid combination to the extent of one thousand units of buyers in the labour market.* » Il dit aussi : « Il est certain que les travailleurs manuels, en tant que classe, sont dans une position défavorable pour traiter; *it is certain that manual labourers, as a class, are at disavantage in bargaining.* » La première proposition est vraie, la seconde est fausse; ce n'est pas en tant que classe que les travailleurs manuels pourraient avoir une infériorité dans les contrats, c'est en tant qu'individus agissant isolément, dépourvus de

toute espèce de lien entre eux. *En tant que classe, c'est-à-dire qu'agrégation et que faisceau, non seulement les ouvriers n'ont pas d'infériorité dans le contrat d'ouvrage, mais on peut prouver que, dans nombre de cas, ils acquièrent ainsi une supériorité manifeste, parfois un pouvoir momentanément despotique et dangereux, ruineux même comme tous les despotismes.*

Une autre raison rend l'organisation du travail légitime et en fait un instrument qui peut être utile à cette catégorie d'hommes. Pour qu'une marchandise maintienne ses prix, il est bon qu'on ne soit pas forcé de s'en défaire à la hâte, de la jeter sur le marché avec la certitude connue de tous qu'on devra la vendre sur l'heure. Or, parmi les ouvriers, il en est beaucoup qui ne peuvent, faute de réserves, discuter efficacement les conditions de leur travail. *La combinaison des travailleurs peut avoir pour objet et pour effet de constituer une réserve collective qui mette l'ensemble des travailleurs d'un métier, d'une localité ou d'un établissement, en état de pouvoir débattre les clauses de leur contrat.* Un économiste anglais, M. Fleeming Jenkin, dit à ce sujet : « L'action légitime des *Trade Unions* « est de mettre le travailleur à même de fixer à sa marchan- « dise (le travail) un prix réservé, *to set a reserved price to his* « *merchandise*. Tout travailleur qui a un fonds de réserve peut « faire son marché pour lui-même, *bargain for himself,* et une « action concertée n'est pas théoriquement nécessaire pour « lui permettre de marchander; mais pratiquement le travail- « leur individuel rarement marchande. Grâce à l'action con- « certée avec d'autres, il peut fixer un prix réservé à son « travail, et il le fait effectivement; il recueille ainsi les avan- « tages précis dont jouit tout autre marchand, *salesman*[1]. »

Ce n'est, certes, pas à dire que, sans la faculté de s'associer et de s'organiser, les ouvriers manuels fussent à la discrétion « absolue des patrons et qu'il fût possible à ceux-ci de les tenir à terre et de ne leur payer que des salaires de famine, *to crush the men to the dust and pay nothing more than starva-*

[1] Nous empruntons cette citation à l'opuscule : *A Criticism of the Theory of Trade Unions*, by T. S. Cree, Glasgow 1891.

tion wages, comme le répètent un certain nombre de partisans fanatiques de l'organisation des travailleurs. La concurrence des patrons entre eux, cherchant à développer le chiffre de leurs affaires, la doctrine même, aujourd'hui comprise d'un grand nombre d'industriels, que des salaires convenables développent la productivité du travail et abaissent le coût de l'ouvrage, s'opposeraient, en général, à cette extrémité. Mais, dans bien des cas, sans cette faculté de s'organiser et d'opposer aux patrons leur force collective et leur réserve collective, les ouvriers ne pourraient pas être considérés comme ayant pleinement accepté toutes les conditions des règlements d'atelier et toutes les clauses du contrat de travail.

LA PROHIBITION PAR LA RÉVOLUTION FRANÇAISE DE L'ACTION COMBINÉE DES OUVRIERS. — Cette légitimité de l'organisation entre les ouvriers, ces avantages qu'ils en peuvent retirer, ne doivent pas faire considérer comme des mesures soit purement barbares, soit purement ineptes, les interdictions prononcées par le législateur de la Révolution française contre l'action combinée des ouvriers ou celle des patrons. On était alors en un temps où la grande industrie n'existait pour ainsi pas et où l'on ne pouvait en prévoir le prochain essor. D'autre part, le législateur de la Révolution avait, non sans raison, gardé un vif souvenir de tous les abus auxquels avait conduit l'organisation tyrannique, sous l'ancien régime, des corps de métiers. Si ses prohibitions de toute action combinée étaient excessives et injustes, ses appréhensions au sujet de certains résultats de cette action combinée se trouvaient parfaitement raisonnables.

Il faut considérer dans leur ensemble les prescriptions du législateur de la Révolution, et s'il y a beaucoup à abandonner dans ce bagage, il s'y rencontre aussi quelque chose à retenir. La loi des 14-17 juin 1791, portant que « les citoyens d'un même « état ou profession, lorsqu'ils se trouveront ensemble, ne pour- « ront se nommer ni présidents, ni sociétaires, ni syndics, tenir « des registres, prendre des arrêtés ou délibérations, former « des règlements sur leurs prétendus intérêts communs », est

contraire à la nature des choses et au droit individuel ; mais l'on ne peut en dire autant de l'arrêté du Directoire, en date du 2 septembre 1796, défendant aux gens de métier « *d'observer entre eux des usages contraires à l'ordre public, de chômer des fêtes de coteries ou de confrérie, de s'imposer mutuellement des amendes, de provoquer la cessation absolue des travaux des ateliers, d'en interdire l'entrée.* »

Dans ces dernières prescriptions, il y a quelque excès d'une part, mais beaucoup de prudence et de prévoyance de l'autre. *L'État doit veiller à ce que l'organisation des travailleurs soit toujours libre et ne devienne jamais coërcitive.* Cette organisation doit être l'un de ces nombreux cadres sociaux qui se forment spontanément, se modifient, s'adaptent aux circonstances, dont tout le monde est libre de faire partie, libre aussi de se tenir à l'écart, c'est-à-dire non seulement libre de n'y pas entrer, mais libre d'en sortir sans pénalité ni dommage d'aucune sorte.

Quand le législateur du Directoire défendait de chômer des fêtes de coteries ou de confréries, il avait tort si, par cette interdiction, il entendait que les ouvriers n'eussent pas la liberté, d'un commun accord, d'ajouter quelques fêtes au calendrier ; mais il avait, au contraire, entièrement raison s'il entendait que ce chômage, édicté par les ouvriers ou les patrons d'une corporation, dût être simplement facultatif et qu'il ne pût être imposé par la majorité, si grosse fût-elle, aux patrons ou ouvriers dissidents. De même, quand il prohibait de provoquer la cessation absolue du travail des ateliers, il avait tort si, par la prohibition du travail, il entendait simplement la déclaration d'une grève ; mais, d'autre part, il avait raison de ne pas vouloir qu'il fût loisible à une majorité d'ouvriers d'interdire effectivement l'entrée des ateliers à ceux qui veulent travailler, ou de les molester, ou de les menacer même. En ce qui concerne l'interdiction de s'imposer mutuellement des amendes, le Directoire, sur ce point aussi, avait en partie raison et en partie tort ; il avait tort s'il avait l'intention d'empêcher que des associations d'ouvriers librement organisées s'imposassent,

dans des cas déterminés par leur règlement, des amendes, qui seraient pour les membres en étant frappés comme des dettes d'honneur, telles que les dettes de jeu ; mais il avait absolument raison s'il ne voulait attacher aucune sanction légale à ces pénalités d'ordre intérieur.

Tout ce qui, dans ces prohibitions, était contraire à la liberté naturelle pour chaque homme de se grouper et de s'associer librement avec d'autres doit être considéré comme une usurpation sur la liberté individuelle ; tout ce qui, au contraire, avait pour objet d'empêcher une majorité quelconque de s'imposer à une minorité, tout ce qui avait en vue d'assurer la liberté des dissidents, de réserver le droit de sécession à chaque moment et sans aucune pénalité légale, doit être entièrement approuvé.

Si le législateur de la Révolution s'en était tenu à cet arrêté du Directoire, en interprétant cet acte dans le sens seulement de la protection des dissidents, des ouvriers et maîtres restés en dehors de l'association ou voulant en sortir, on devrait applaudir à l'esprit équitable et libéral de cette mesure.

INÉGALITÉ LÉGALE ANCIENNE DE LA SITUATION DE L'OUVRIER ET DE CELLE DU PATRON. — Malheureusement, le législateur révolutionnaire et le législateur consulaire et impérial qui lui succéda allèrent beaucoup plus loin. Au lieu de garantir énergiquement tous les droits individuels, parmi lesquels figurent le droit de s'associer et le droit de rester en dehors de toute association, il prohiba purement et simplement non seulement toute organisation permanente, mais tout concert, même temporaire, entre les ouvriers.

L'article 291 du *Code Pénal* qui, il est vrai, fut édicté sous l'Empire (en 1810), décida que « toute association de plus de « vingt personnes, dont le but sera de se réunir tous les jours « ou à certains jours marqués pour s'occuper d'objets reli- « gieux, littéraires, politiques ou autres, ne pourra se former « qu'avec l'agrément du Gouvernement, et sous les conditions « qu'il plaira à l'autorité publique d'imposer à la société. » Toute société créée en infraction de cet article devait être dis-

soute, et les chefs, directeurs ou administrateurs, être punis d'une amende de 16 à 200 francs, en vertu de l'article 292 du même Code. Une loi de 1834, renchérissant à ce sujet, décida que les peines seraient applicables aux associations de plus de vingt personnes, alors même que ces associations seraient partagées en sections d'un moindre nombre, et qu'elles ne se réuniraient pas tous les jours ou à des jours indiqués, et elle étendit la pénalité à tous les membres de l'association non autorisée, non seulement aux chefs, en la portant à un emprisonnement de deux mois à un an, et à une amende de 50 à 1,000 francs.

En ce qui concerne le simple conçert entre ouvriers, le législateur, dès les premières heures de la Révolution, crut devoir intervenir, avec une grande précision dans ses prohibitions, quoique avec une relative modération dans les termes.

Le législateur de la Révolution proprement dite fut très net dans ses prohibitions, mais il se montra dans ses pénalités relativement modéré. L'article 4 de la loi des 14-17 juin 1791 portait, en effet : « Si, contre les principes de la liberté de la « Constitution, des citoyens attachés aux mêmes professions, « arts et métiers, prenaient des délibérations en faisant entre « eux des conventions tendant à refuser de concert ou à « n'accorder qu'à un prix déterminé le secours de leur indus- « trie ou de leurs travaux, les dites délibérations ou con- « ventions accompagnées ou non de serment, sont déclarées « inconstitutionnelles, attentatoires à la liberté et à la décla- « ration des Droits de l'Homme, et de nul effet... Les auteurs, « chefs et instigateurs qui les auraient provoquées, rédigées ou « présidées seront... condamnés chacun à 500 livres d'amende « et suspendus pendant un an de tous les droits de citoyens « actifs. » Si dans ces délibérations et provocations il y avait des *menaces,* c'était une circonstance aggravante du délit, que l'article de la même loi punissait alors de trois mois de prison et d'une amende de 1,000 livres.

Une loi du 22 germinal an XI sur les manufactures, fabriques et ateliers, précisa et étendit ce délit, et accrut les

pénalités. Aux termes de l'article 6 de cette loi « toute coalition « entre ceux qui *font travailler* des ouvriers, tendant à forcer « *injustement* et *abusivement* l'abaissement des salaires et suivie « d'une tentative ou d'un commencement d'exécution » était punie d'une amende de 100 à 3,000 francs, et d'un emprisonnement *facultatif* d'un mois au plus. Et l'article 7 de la même loi frappait d'un *emprisonnement*, qui ne pouvait excéder trois mois, « toute coalition, de la part des *ouvriers,* pour cesser en « même temps de travailler, interdire le travail dans certains « ateliers, empêcher de s'y rendre et d'y rester après certaines « heures, et en général pour suspendre, empêcher, enchérir « les travaux », toujours sous la condition que la coalition ait été suivie d'une tentative ou d'un commencement d'exécution, mais sans exiger, comme l'article précédent relatif aux coalitions entre patrons, que le but de la coalition ouvrière fut injuste et abusif. Les menaces cessaient d'être une circonstance aggravante du délit, l'article 8 ne punissant que comme délits distincts les violences, voies de fait ou attroupements qui auraient accompagné la coalition soit entre patrons, soit entre ouvriers.

D'après cet exposé, résumé fidèle de la *Jurisprudence Générale* de Dalloz[1], on voit combien était inégale la situation faite aux ouvriers et aux patrons. En ce qui concerne les patrons, c'est-à-dire *tous ceux qui font travailler*, la coalition *tendant à forcer l'abaissement des salaires* n'était délictueuse que si cet abaissement était poursuivi *injustement et abusivement.* Ces deux adverbes de forme opportune couvraient et innocentaient en fait la presque totalité des coalitions de patrons, ceux-ci pouvant toujours prétendre que l'abaissement, concerté entre eux, des salaires n'était ni injuste ni abusif. Au contraire, ces deux adverbes ne figuraient pas dans la clause relative aux coalitions d'ouvriers, de sorte que toute entente entre ces derniers, pourvu qu'elle fût suivie d'une tentative ou d'un commencement d'exécution, à l'effet de cesser en même

[1] *Les Codes annotés, Code Pénal*, 1886, deuxième livraison, page 781.

temps de travailler, constituait un fait délictueux. En second lieu, la coalition entre les patrons, même au cas rare où elle était déclarée délictueuse, n'entraînait nécessairement qu'une amende, des plus légères dans l'application, à savoir 100 francs à 3,000 francs, l'emprisonnement d'un mois au plus étant facultatif. Au contraire, la coalition entre ouvriers était toujours punie d'un emprisonnement, dont le maximum était plus étendu, soit trois mois. Le législateur se montrait ainsi singulièrement plus dur pour l'ouvrier que pour le patron.

Le Code Pénal de 1810, quoique préparé de longue main, plus étudié, et dans un temps de plus grand calme intérieur, se montra plus sévère à la fois pour l'une et l'autre partie, mais sans faire disparaître la pénalité. L'article 414 de ce code reproduisait textuellement l'article 6 de la loi du 22 germinal an XI, en modifiant seulement l'inégalité, par l'élévation du *minimum* de l'amende et par la transformation de l'emprisonnement facultatif en un emprisonnement obligatoire avec un *minimum* déterminé : « Toute coalition entre ceux qui font travailler des ouvriers, tendant à forcer *injustement et abusivement* l'abaissement des salaires, suivie d'une tentative ou d'un commencement d'exécution, sera punie d'un emprisonnement de six jours à un mois et d'une amende de 200 à 3,000 francs. » Ainsi fixée, la peine était moins inégale en principe ; elle le restait, cependant, encore à un haut degré, comme on le verra tout à l'heure ; d'autre part, le maintien des mots *injustement* et *abusivement* laissait toujours aux patrons une échappatoire par où il leur était facile d'esquiver le délit. L'article 415 du même Code Pénal de 1810, relatif aux coalitions entre les ouvriers, empruntait, pour les définir, les expressions de l'article 7 de la loi de Germinal an XI, et en conservait la peine d'emprisonnement, avec fixation d'un minimum, et en *aggravant*, toutefois, cette peine à l'endroit des chefs ou moteurs de la coalition. Cet article était ainsi conçu : « Toute coalition de la « part des ouvriers, etc... (comme à l'article 7 de la loi de « l'an XI reproduit plus haut, page 389) sera punie d'un empri- « sonnement d'un mois au moins et de trois mois au plus. Les

« chefs ou moteurs seront punis d'un emprisonnement de deux « à cinq ans. » Ces derniers pouvaient, en outre, être mis, en vertu de la disposition finale de l'ancien article 416, sous la surveillance de la haute police pendant deux ans au moins et cinq ans au plus.

Il fallut la Révolution de 1848 pour rétablir l'équilibre entre les patrons et les ouvriers, tout en continuant de proscrire toute action concertée soit entre les premiers, soit entre les seconds. La loi du 27 novembre 1849 supprima la distinction établie par la législation antérieure entre les coalitions de patrons et les coalitions d'ouvriers ; elle retrancha dans la clause concernant les coalitions de patrons les mots « injustement » et « abusivement », et réunit les deux articles 414 et 415 dans un seul nouvel article mieux équilibré : « Sera punie d'un « emprisonnement de six jours à trois mois et d'une amende « de 16 à 3,000 francs : 1° Toute coalition entre ceux qui font « travailler des ouvriers, tendant à forcer l'abaissement des « salaires, s'il y a eu tentative ou commencement d'exécution ; « 2° toute coalition de la part des ouvriers pour faire cesser « en même temps de travailler etc., (comme à l'article 7 de la « loi de l'an XI, reproduit plus haut page 389). Dans les cas « prévus par les deux paragraphes précédents, les chefs ou « moteurs (aussi bien des patrons que des ouvriers) seront « punis d'un emprisonnement de deux à cinq ans. » Le renvoi facultatif, à l'expiration de la peine, sous la surveillance de la haute police, que la disposition finale de l'article 416 du Code pénal de 1810 limitait aux chefs et moteurs des coalitions d'ouvriers, fut étendu dans le même article aux chefs et moteurs des coalitions de patrons.

La liberté des conventions entre patrons et ouvriers, maintenue pour chacun d'eux individuellement, ne comportait pas le droit soit pour les patrons, soit pour les ouvriers, de se concerter entre eux, même librement et sans emploi de la violence ou d'autres moyens d'intimidation, à l'effet de fixer les conditions auxquelles ils voulaient faire travailler ou travailler, ni de sanctionner leurs prétentions par la fermeture

ou l'abandon simultané des ateliers. Ce concert était considéré comme délictueux de la part de tous ceux entre qui il avait lieu, aussi bien que de la part des chefs et moteurs, sauf la différence des pénalités, sans que la légitimité du mobile et le caractère pacifique des moyens fussent de nature à en effacer la criminalité. La *Jurisprudence Générale* de Dalloz cite des arrêts décidant qu'une coalition d'ouvriers tombait sous l'application de l'article 414 « même dans le cas où les réclamations qu'elle avait pour but de faire triompher paraissaient justes et non abusives [1] ».

Interdites pour les travaux de l'industrie, les coalitions l'étaient aussi pour les travaux de l'agriculture par le Code rural du 28 septembre-6 octobre 1791, qui au titre XI, portait dans son article 19 : « Les propriétaires et les fermiers d'un même « canton ne pourront se coaliser pour faire baisser ou fixer à « vil prix la journée des ouvriers ou les gages des domes- « tiques, sous peine d'une amende du quart de la contribution « mobilière des délinquants et même de la détention de police « municipale, s'il y a lieu ». Et dans l'article 20 : « Les « moissonneurs, domestiques et ouvriers de la campagne ne « pourront se liguer entre eux pour faire hausser et déterminer « le prix des gages ou salaires, sous peine d'une amende qui « ne pourra excéder douze journées de travail et, en outre, la « détention de police municipale ». On voit toujours l'inégalité que le législateur révolutionnaire ne peut jamais éviter : pour les fermiers et propriétaires, la détention municipale était facultative, pour les ouvriers agricoles elle allait de droit. Lors de la loi de 1849, on demanda que les coalitions agricoles fussent assimilées aux coalitions industrielles. Mais cette proposition fut rejetée, par le motif que les peines applicables aux premières étaient et devaient être moins sévères que celles établies contre les secondes, les coalitions qui peuvent se former dans les campagnes entraînant des désordres moins graves que les coalitions dans les centres industriels.

[1] *Jurisprudence Générale. Les Codes annotés, Code Pénal*, 1886, 2e livraison, page 782.

Quoique ne procédant par pénalités, le Code civil n'était pas moins dur pour les ouvriers que le Code pénal ; il était même, à leur endroit, plus humiliant. Tant ce Code que toute une série de lois ou d'arrêtés postérieurs prirent en quelque sorte à tâche d'effacer la personnalité de l'ouvrier derrière celle du maître et de subalterniser en droit la première à la seconde. Les principaux articles qui concernent le *Louage d'ouvrage et d'industrie* et qui forment le chapitre III du livre III, titre VIII, sont empreints de cet esprit. Le premier article, cependant, qui ouvre la section : *Du louage des domestiques et ouvriers,* mérite la plus complète approbation, à savoir l'article 1780 ainsi conçu : « On ne peut engager ses services qu'à temps, ou pour une entreprise déterminée, » prescription qui empêche le retour graduel et dissimulé du servage ou de la servitude. Mais l'article 1781 qui le suit consacre la subalternisation légale de l'ouvrier envers l'employeur : « Le maître est cru sur son affirmation, pour la quotité des gages, pour le paiement des salaires de l'année échue, et pour les acomptes donnés pour l'année courante ». Les lois sur le livret obligatoire et sur les conseils de prud'hommes, où, jusqu'en 1848, la présidence, entraînant, en cas de partage, la voix prépondérante, appartenait de droit aux patrons, rentraient dans le même système.

Un jurisconsulte, M. Glasson, a pu dire dans une séance de l'Académie des Sciences morales et politiques, il y a peu d'années, que la partie du Code civil concernant le louage d'ouvrage méritait d'être reprise à nouveau.

On a peine à comprendre toute cette législation de la Révolution, du Consulat, de l'Empire, survenant si peu après la déclaration des Droits de l'Homme et même contemporaine, en grande partie, de cette déclaration célèbre. Le législateur de la Révolution n'avait, certes, aucune hostilité contre les ouvriers ; mais uniquement préoccupé de sauvegarder la plus récente et la plus importante des conquêtes, la liberté individuelle, il n'hésitait pas à lui sacrifier la liberté d'action collective qui n'est, cependant, que l'une des formes de la

première. Quant au législateur impérial on peut admettre que, tout en étant un partisan déterminé de la liberté civile et de l'abolition des vieux privilèges, il éprouvait quelque appréhension de l'initiative des classes ouvrières, qu'il n'y voyait qu'une source possible de désordres et que, en outre, la reconnaissance légale d'une certaine supériorité du patron dans les différends entre lui et les ouvriers lui paraissait faire partie de la hiérarchie sociale.

An même moment, dans toute l'Europe, la législation était empreinte du même esprit. Il est à remarquer que la Révolution n'innovait pas dans les pénalités qu'elle édictait contre les ouvriers et que, au contraire, elle faisait un acte de hardiesse jusque là sans exemple en leur octroyant la complète liberté individuelle du travail. Toute compensation faite des entraves de la législation révolutionnaire et de ce dernier bienfait, le travailleur manuel reste encore immensément redevable à la Révolution qui, après avoir théoriquement proclamé ses droits, lui a octroyé l'absolue liberté de la pratique des différents métiers et la complète liberté du domicile.

La législation révolutionnaire et celle qui suivit restèrent, néanmoins, un obstacle à certaines organisations qui eussent pu aider l'ouvrier et lui donnèrent surtout des griefs légitimes. L'idée du législateur était que les ouvriers ne peuvent s'entendre que pour le mal et le désordre, et que la prohibition de toute entente entre eux préviendrait tout désordre et tout mal. Ces deux idées étaient fausses. Dans nombre de cas les ouvriers peuvent s'entendre pour leur bien propre et pour le bien social : ce n'est pas seulement pour le taux du salaire, mais pour le mode même de paiement qui peut être défectueux s'il s'opère en marchandises, ou trop tardif s'il ne s'effectue pas au moins par quinzaine, pour les divers règlements d'atelier, parfois trop capricieux, trop durs, pour les malfaçons ou la réception de l'ouvrage, pour les primes, pour les changements du prix de base des salaires à la tâche, pour nombre d'autres occasions de différends entre patrons et ouvriers, qu'un concert entre ces derniers est légitime et s'il est empreint d'un esprit

d'équité, de modération et de sens pratique, peut être utile à toutes les parties.

Un des plus fâcheux effets de la législation du commencement de ce siècle, laquelle avait ses racines dans les dernières années du siècle précédent, s'est manifesté sous le régime relativement libéral de Louis-Philippe, quand la préfecture de police refusa à M. Leclaire, chef de la maison de peinture en bâtiment, devenue depuis si célèbre, l'autorisation de réunir ses ouvriers pour leur proposer un plan d'association aux bénéfices.

Comme la nature des choses finit toujours par triompher des lois artificielles, M. Leclaire parvint à modifier sa combinaison de façon à la rendre licite; mais l'obstacle légal n'en avait pas moins existé, et il en était résulté des difficultés et des retards ; il en résultait surtout un grief pour les ouvriers.

Survivance des groupements ouvriers. — Période de tolérance. — L'ébauche des Chambres syndicales. — Dans la pratique, la législation révolutionnaire et impériale n'avait jamais pu être appliquée avec un absolu esprit de suite et dans toute sa teneur. Sous l'ancien régime, en dehors des cadres des corporations, lesquels furent définitivement et heureusement brisés par les révolutionnaires, les ouvriers de beaucoup des principaux métiers étaient liés entre eux par le compagnonnage. Cette institution, toute spontanée et populaire, consistait en une sorte de confrérie donnant assistance à l'ouvrier dans diverses circonstances, notamment dans le *Tour de France* pour les ouvriers en bâtiment. La *Mère* des compagnons tenait une auberge où ils descendaient; on les y soignait en cas de maladie, on leur donnait des renseignements ; on les plaçait. Si le travail devenait rare, les chefs des compagnons faisaient partir ceux qui avaient fait le plus long séjour ; ils proportionnaient dans chaque ville le nombre des ouvriers à la demande de travail. C'étaient là de notables avantages ; à côté se rencontraient des inconvénients sérieux : des coutumes barbares, des vexations, une hostilité parfois sauvage des différentes associations, des rixes sanglantes entre ces divers

groupes, jaloux les uns des autres, « les enfants de Salomon et les enfants de Maître Jacques, les gavots et les dévorants, les loups et les bons diables ». Ces confréries ouvrières, quoique animées de bonnes intentions, se montraient souvent aussi despotiques envers leurs membres[1].

Ces sociétés survécurent, sous l'Empire et la Restauration : elles perdirent de leur crédit à partir de 1830, le gouvernement de cette époque effrayé par les émeutes qui se produisirent à ses débuts, ayant pris des mesures d'une très grande sévérité, comme on l'a vu plus haut par la loi de 1834 (page 388) contre les associations illégales. Elles disparurent pour être remplacées d'abord par des sociétés secrètes qui ne furent guère que les instruments de propagande révolutionnaire, puis par des groupements dits « Sociétés de résistance », lesquelles avaient pour objet principal de soutenir des grèves : c'étaient là le plus souvent des organes d'agitation ou de négation ; les statuts de l'une de ces sociétés, celle des sculpteurs, indiquent comme but unique d' « indemniser tout sociétaire victime de différends se rattachant au maintien des prix du travail ».

Les grèves se produisaient, en effet, peu fréquentes peut-être, mais très opiniâtres, malgré les interdictions légales.

A partir de la Révolution de 1848 et surtout dans la seconde moitié du second Empire, une période de réparation légale s'ouvrit pour l'ouvrier ; l'équité de le placer sur un pied d'égalité absolue avec le patron, de lui permettre de se concerter avec ses camarades, de former même des associations permanentes, fut reconnue et successivement sanctionnée par les pouvoirs publics. La prépondérance fut enlevée aux patrons dans les conseils de prud'hommes ; le maître et l'ouvrier, dans les contestations sur les salaires ou autres points, eurent un témoignage égal devant la justice. *Tous les vestiges de l'ancienne subalternisation de la personnalité de l'ouvrier à la personnalité du maître disparurent.*

[1] Voir sur tous ces points : Levasseur, *Histoire des Classes Ouvrières avant 1789.*

Les coalitions devinrent licites, et les violences seules qui s'y produisent constituent actuellement un délit. Les deux articles nouveaux 414 et 415 du Code pénal sont ainsi conçus : Article 414, « Sera puni d'un emprisonnement de six jours à trois « ans et d'une amende de 16 francs à 3,000 francs, ou de l'une « de ces deux peines seulement, quiconque, à l'aide de vio- « lences, voies de fait, menaces ou manœuvres frauduleuses, « aura amené ou maintenu, tenté d'amener ou de maintenir « une cessation concertée de travail, dans le but de forcer la « hausse ou la baisse des salaires ou de porter atteinte au libre « exercice de l'industrie ou du travail ». — Article 415, « Lorsque « les fautes punies par l'article précédent auront été commises « par suite d'un plan concerté, les coupables pourront être « mis, par l'arrêt ou le jugement, sous la surveillance de la « haute police pendant deux ans au moins et cinq ans au « plus. » Les objections que l'on pourrait faire à ces articles portent seulement sur le terme : manœuvres frauduleuses, qui peut être considéré comme trop vague et sur le maximum de la peine qui peut paraître exagéré, à savoir : trois années de prison et la surveillance de la haute police ; cette dernière peine a été abolie. En fait, les délits, moralement répréhensibles et socialement très graves, de violences, voies de faits et manœuvres dans les grèves, c'est-à-dire d'atteinte sérieuse à la liberté du travail, sont réprimés en général par quelques jours ou quelques semaines de prison au plus ; la plupart même, à très grand tort, bénéficient d'une sorte d'immunité. Il y aurait tout avantage à réduire la peine maxima à un an ou même à six mois, en appliquant plus souvent aux délits de ce genre la pénalité édictée, *le respect de la liberté des dissidents en cas de grève étant d'un suprême intérêt social et constituant la seule sauvegarde contre l'établissement d'un intolérable et dangereux despotisme.*

La loi de 1864 assurait aux ouvriers la liberté du concert momentané, mais non soit le droit de réunion, soit celui d'association, de sorte que l'on pouvait prétendre qu'il y avait contradiction dans l'ensemble de la législation. C'était plutôt

une incohérence qu'une contradiction formelle, car l'expérience a prouvé que, avec la facilité qu'ont les ouvriers de se rencontrer et de s'entendre dans les ateliers, à l'entrée et à la sortie, une grève peut parfaitement se produire sans réunion spéciale préalable et sans association permanente. Néanmoins, le droit d'association, qui n'est qu'une des applications de la liberté individuelle, doit aussi bien appartenir à l'ouvrier qu'à tout autre. On s'occupa de le lui accorder d'abord par tolérance et ensuite par privilège. Quant au droit de réunion, il en bénéficie depuis une vingtaine d'années comme tous les autres citoyens, sous la réserve des précautions très modérées et légitimes que la police peut prendre en certains cas.

A l'occasion des Expositions de 1862 et de 1867, le gouvernement avait organisé des commissions ouvrières qui furent l'origine de tout un mouvement aboutissant à la constitution de groupements nombreux, d'abord tolérés, ensuite légaux, qu'on appelle les syndicats ouvriers.

La commission ouvrière, ainsi instituée officiellement pour l'Exposition de 1867, comprenait 400 ouvriers de métiers différents. Elle rédigea un programme où se trouvaient en germe toutes les idées qui hantent l'esprit des travailleurs manuels : la suppression de tous les intermédiaires, l'abolition du salariat, « cette dernière forme de l'esclavage[1] », qui serait éliminé par le développement du principe coopératif et, comme moyen, l'association permanente de la classe ouvrière, son organisation par corps d'états sous la direction de chambres Syndicales. La Commission centrale ouvrière de 1867 décrivait ainsi la fonction de ces institutions à créer, dont certaines étaient

[1] On a peine à concevoir en présence, non seulement du grand acte de la Révolution de 1789, établissant la liberté du travail, mais aussi des nombreuses dispositions de la législation depuis 1848, pour rendre l'émancipation de l'ouvrier absolument effective, que M. le comte de Mun ait pu s'écrier dans un discours à Arras, le 30 avril 1893 : « la société moderne « est basée sur le principe matérialiste de la toute puissance du capital... « Toutes les lois depuis un siècle ont été faites en faveur du capital ». *Journal des Débats* du 1er mai 1893).

déjà ébauchées : « Resserrer les liens de solidarité entre les travailleurs ; provoquer l'organisation de toutes les assurances contre le chômage, la maladie, l'infirmité, la vieillesse ; relever avec soin les moyens employés avec le plus de succès dans la fabrication, vulgariser les meilleures manières de faire; recueillir les inventions, les perfectionnements opérés dans chaque industrie; concourir à la garantie de la jouissance des brevets obtenus par les ouvriers ; provoquer, organiser l'enseignement professionnel et mutuel par des conférences et des cours pratiques ou théoriques ; fournir aux conseils de prud'hommes les experts et les arbitres les plus naturels et les plus compétents; provoquer la formation de sociétés coopératives de production et autres; surveiller paternellement les contrats d'apprentissage afin de mettre les parents en garde contre certains industriels, qui ne donnent pas aux apprentis une instruction suffisante ».

Dans cette esquisse de la tâche des chambres syndicales ouvrières, il y a peu de chose à reprendre ; on pourrait y trouver une confiance exagérée et naïve dans l'efficacité de ces groupements ; en tout cas, un esprit pacifique animait tout cet exposé. Quant à l'abolition du salariat, on n'a qu'à se reporter à ce que nous avons dit plus haut de cette institution sociale fondamentale (voir pages 212 à 224) pour juger de l'illusion où était, à ce sujet, la commission ouvrière de l'exposition de 1867.

Deux tâches, qui ont toujours formé le fond des préoccupations des ouvriers et surtout de leurs chefs et qui ont été les principaux objets des groupements, légaux ou non, entre les travailleurs manuels, ne figuraient pas dans cette nomenclature d'attributions, si étendue fût-elle ; la politique plutôt que l'insouciance les faisait reléguer dans l'ombre ; c'était, d'une part, l'intervention des Chambres syndicales dans le placement des ouvriers, afin de proportionner le travail à la demande ; en second lieu, l'intervention de ces Chambres dans les différends entre patrons et ouvriers. Ce n'était, certes, pas un oubli qui était cause de l'omission de ces deux points dans le programme ci-dessus.

A la faveur de la tolérance sympathique des autorités d'alors, un grand nombre de Chambres syndicales, les unes patronales, les autres ouvrières se constituèrent dans les dernières années du second empire. Elles fonctionnèrent sans être inquiétées. Les Chambres patronales acquirent une certaine importance. Les Chambres ouvrières, quoique nombreuses, ne furent qu'embryonnaires, se composant de quelques états-majors, avec peu d'affiliés, peu de revenus pécuniaires aussi. — Elle ne laissaient pas cependant que de jouer quelque rôle non pas par l'application de la plupart des articles du programme reproduits plus haut, mais simplement comme organes de transmission des désirs et des griefs de la population ouvrière des grandes villes. Sous ce régime de tolérance administrative, il advenait que, à l'occasion de grèves retentissantes, les décisions judiciaires jetaient le désarroi dans des embryons d'organisation ouvrière permanente.

Le rapporteur de la loi de 1864 pour la suppression du délit de coalition, M. Emile Olivier, s'était efforcé de distinguer le droit de coalition et le droit d'association. « La coalition, disait-il, n'est pas l'association ; l'association suppose nécessairement une organisation ; la coalition n'exige qu'une entente momentanée. L'association crée un intérêt collectif distinct de l'intérêt des associés ; la coalition donne simplement plus de force à l'intérêt individuel de chaque coalisé... ; n'opère qu'un rapprochement fortuit entre des individus qui ne se fondent pas ensemble. Dans l'association, la majorité arrête des résolutions qui lient ceux qui n'y ont pas pris part ou qui les ont combattues ; dans la coalition l'adhésion de chaque individu est indispensable, ceux-là seulement sont liés qui ont expressément consenti, et ils sont toujours les maîtres de retirer leur consentement. »

Aussi, en 1866, la chambre criminelle de la Cour de cassation décida qu'il y avait « lieu de considérer comme une association véritable, soumise, par suite, à l'autorisation prescrite par l'article 291, l'organisation acceptée par des ouvriers en grève, qui, divisant ces ouvriers en sections, établirait un

comité central chargé de fonctionner comme autorité dirigeante et de correspondre avec les sections par l'intermédiaire de délégués, ce comité fût-il formé de moins de vingt personnes. » En 1868, la même autorité judiciaire assimila à une association, soumise aussi à l'autorisation prescrite par l'article 291 du Code Pénal, « le comité qui, se distinguant de la coalition dont il aurait eu pour objet de favoriser le succès, se serait constitué en vue de survivre à celle-ci et d'organiser la résistance permanente des ouvriers d'une même spécialité industrielle contre les patrons[1]. »

Si le gouvernement impérial consentait à laisser se constituer des Chambres syndicales ouvrières, les encourageait même à se former, il se gardait de leur donner l'autorisation prescrite par l'article 291, et celles-ci d'ailleurs évitaient de la solliciter. Leur état légal, de même que leur situation financière, se trouvait ainsi singulièrement précaire.

LA RECONNAISSANCE OFFICIELLE DES SYNDICATS OUVRIERS. — LEURS ATTRIBUTIONS ET LEUR DÉVELOPPEMENT. — Après toute une période d'incubation, d'étude de projets divers, l'essor de l'esprit de démocratie et de liberté conduisit à la reconnaissance absolue du droit d'association entre gens de même métier. La masse des Français en est encore à attendre une loi sur les associations; mais ce qui n'est pas un droit reconnu pour la généralité des citoyens et pour tous les objets de l'activité humaine en est un pour les gens faisant partie d'une profession commune. La loi du 21 mars 1884 sur les *syndicats professionnels* a proclamé la liberté complète des associations formées entre personnes qui exercent « la même profession, des métiers similaires ou des professions concourant à l'établissement de produits déterminés, » lorsque ces associations ont pour objet « l'étude et la défense des intérêts économiques, industriels, commerciaux et agricoles. » La loi se borne à exiger : 1° que les statuts de l'association soient déposés à la mairie du lieu où elle est établie, et, pour Paris, à la

[1] *Jurisprudence Générale*, de MM. Dalloz, *Code Pénal*, 1886, 2e livraison, page 782.

préfecture de la Seine, avec déclaration des noms des administrateurs et directeurs et sous la sanction d'une amende de 16 à 200 francs, qui peut être portée à 500 francs en cas de fausse déclaration; 2° que les membres chargés de l'administration ou de la direction des syndicats soient français et jouissent de leurs droits civils. Bien plus, les syndicats professionnels peuvent former entre eux des *Unions* ayant l'objet qui vient d'être indiqué, à la seule charge de faire connaître sous la sanction pénale qui vient d'être énoncée, la déclaration des noms des syndicats composant chaque Union.

Ainsi, *toutes les entraves apportées par la Révolution au droit pour les ouvriers de se concerter et de s'associer ont absolument disparu. Rien n'entrave plus l'action commune de gens exerçant le même métier.* Ils peuvent combiner leurs forces soit pour la lutte soit pour la paix. La loi de 1884 autorise, en effet, les syndicats professionnels à constituer entre leurs membres des caisses spéciales de secours mutuels et de retraites, des offices ou bureaux de renseignements pour les offres et les demandes de travail, des bibliothèques et des cours d'instruction professionnelle. On leur reconnaît également le droit d'organiser, en se conformant aux lois spéciales à ces différentes institutions, des sociétés coopératives de production et de consommation, des sociétés d'assurances mutuelles contre les accidents du travail, l'incendie etc., des sociétés de crédit mutuel, de chômage et de prévoyance ; des services de contentieux, des laboratoires, des champs d'expériences, etc.

L'horizon le plus étendu s'ouvre devant ces associations. Tout le domaine de l'activité économique leur est accessible sans aucune réserve. Les droits sont parfaitement égaux pour les ouvriers et les patrons

La loi de 1884 n'est pas restée lettre morte. Depuis dix ans qu'elle existe au moment où nous écrivons ces lignes, on a vu les syndicats sortir de terre en nombre croissant chaque année. Au 1er juillet 1892, les publications officielles recensent en France 3,811 de ces syndicats, à savoir : 1,212 syndicats

industriels et commerciaux de patrons, 1,589 syndicats ouvriers, 147 syndicats mixtes et 863 syndicats agricoles. Dans la seule année du 1er juillet 1891 au 1er juillet 1892, le nombre des syndicats de patrons s'est accru de 85, celui des syndicats ouvriers de 329, le nombre des syndicats mixtes de 21, et les syndicats agricoles ont augmenté de 113.

Quelques explications sur ces syndicats ne seront pas un hors-d'œuvre, la question de l'organisation ouvrière et de ses effets prenant chaque jour plus d'importance, non seulement en pratique, mais en théorie. A en juger par la période triennale de 1890-1892, le nombre des syndicats augmente d'environ 500 par an. Tout l'ensemble de la France, Algérie comprise, sans qu'un seul département fasse exception, est gagné par ce mouvement. En 1892, un département, celui de la Seine, comptait plus de 300 syndicats de toute nature, un autre de 201 à 300, quatre de 101 à 200, onze de 51 à 100, vingt-quatre de 26 à 50, trente-quatre de 11 à 25, quinze de 1 à 10. Cependant, si on laisse de côté les syndicats agricoles, il se trouve encore quelques districts reculés où le système syndicataire n'a pas pénétré. Ainsi, cinq départements sur les quatre-vingt-dix ne possédaient, en 1892, aucun syndicat patronal, quatre aucun syndicat ouvrier et quarante-six aucun syndicat mixte.

Si le nombre de ces groupements tend sans cesse à s'accroître, il en est, cependant, certains qui disparaissent. Ainsi dans l'année 1891-92, le chiffre des syndicats a progressé dans soixante-treize départements, il est resté stationnaire dans huit et il a diminué dans neuf.

A l'exception des syndicats agricoles, ces associations ne se rencontrent, toutefois, à l'heure présente, que dans les localités d'une certaine importance. Ainsi, les 1,212 syndicats de patrons se répartissent entre 249 communes et les 1,589 syndicats d'ouvriers entre 416 communes, les 147 syndicats mixtes sont concentrés dans 62 localités. Les syndicats ouvriers tendent, néanmoins, à éclore beaucoup plus rapidement que ceux de patrons sur tous les points du territoire, ce qui s'explique, entre autres raisons, par cette circonstance que dans tel petit

centre manufacturier il y a place pour un syndicat d'ouvriers, tandis qu'il n'y en a pas pour un syndicat de patrons, le patron étant unique. Les 1,250 syndicats d'ouvriers existant en 1891 fonctionnaient dans 326 communes, tandis que les 1,589 syndicats d'ouvriers existant en 1892 fonctionnent dans 416. L'idée syndicale ouvrière s'étend ainsi rapidement, et il est possible que, à la longue, ces associations foisonnent, au point que, les ouvriers ruraux entrant à leur tour dans ces cadres, il se trouve des syndicats d'ouvriers, sinon absolument dans toutes les communes, du moins dans tous les cantons.

En plus de ces syndicats professionnels régulièrement constitués, il est un certain nombre de syndicats irréguliers, n'ayant pas accompli, soit par ignorance, soit beaucoup plus souvent par dédain, les formalités, cependant si simples et si inoffensives, prescrites par la loi de 1884. Ces associations irrégulières n'ont qu'un fonctionnement de fait et ne subsistent, comme avant 1884, qu'en vertu de la tolérance administrative. L'*Annuaire officiel* en recense 177 au 1er juillet 1892, dont 11 seulement de patrons, 159 d'ouvriers et 7 agricoles. La plus grande partie, soit 136, se trouvent dans le département de la Seine. A ce propos l'*Annuaire officiel* contient une phrase qui mérite d'être rapportée : « On voit que la plus grande « partie des syndicats restés en dehors de la loi sont des « syndicats d'ouvriers du département de la Seine. Presque « tous ont leur siège social à la Bourse du Travail de Paris [1] ». Or, cette Bourse est un établissement municipal largement doté avec les ressources de la Ville [2]. Le même *Annuaire* remarque que les syndicats irréguliers représentent seulement 1 p. 100 des syndicats patronaux pour toute la France, tandis qu'ils forment 9 p. 100 des syndicats d'ouvriers. A Paris, la

[1] *Annuaire des syndicats professionnels industriels, commerciaux et agricoles* (publié par le bureau des syndicats professionnels du ministère du Commerce), 4e année, 1892, page XVIII.

[2] Cette Bourse a été provisoirement fermée par le gouvernement, pour cette raison, en 1893.

proportion des syndicats irréguliers est de 39 p. 100 du total des syndicats ouvriers parisiens.

En joignant les syndicats irréguliers aux syndicats légaux, on obtient, au 1er juillet 1892, pour toute la France, 3,988 syndicats, dont 1,223 de patrons, 1,748 d'ouvriers, 147 mixtes et 870 agricoles. La prédominance en nombre des syndicats d'ouvriers sur ceux de patrons est ainsi de 525.

On a vu que la loi du 21 mars 1884 autorise les syndicats professionnels à former des Unions ou Fédérations; ces organisations supérieures peuvent comprendre soit des syndicats de même profession, soit des syndicats des métiers les plus divers. Elles se répartissent elles-mêmes en Unions ou Fédérations de syndicats patronaux, de syndicats ouvriers, de syndicats mixtes, de syndicats agricoles. Il n'existe jusqu'à ce jour aucune Union comprenant à la fois des syndicats de patrons et des syndicats d'ouvriers, et on ne voit aucun groupement de ce genre, si désirable qu'il paraisse à certains points de vue, en voie de formation.

Le nombre des Unions et Fédérations tend à s'accroître chaque année, comme celui des syndicats. Au 1er juillet 1892 il en existait 93, régulièrement constituées, contre 63 un an auparavant. Ces 93 Unions ou Fédérations se répartissaient en 24 Unions de syndicats patronaux centralisant 429 syndicats, 47 Unions de syndicats d'ouvriers comprenant 688 syndicats, 8 Unions de syndicats mixtes correspondant à 28 syndicats et 14 Unions de syndicats agricoles[1] embrassant 653 syndicats. C'est toujours pour les syndicats ouvriers qu'il s'est le plus fondé d'Unions et de Fédérations. Il convient d'y joindre 8 Unions ouvrières, irrégulièrement constituées, c'est-à-dire n'ayant pas rempli les prescriptions de la loi du 1884. Ces Unions illégales jouissent de la tolérance administrative.

Parmi ces Unions ou Fédérations de syndicats, il en est de

[1] L'*Annuaire* inscrit 74 unions de syndicats agricoles et non 14 ainsi que nous l'écrivons; mais il ressort de tout le contexte et de l'ensemble des chiffres que c'est là une faute d'impression de l'*Annuaire* et qu'il faut lire 14.

purement locales, d'autres départementales, d'autres régionales, d'autres embrassant toute la France. On compte parmi ces dernières 4 Unions de patrons comprenant 101 syndicats et 7 Unions ouvrières en renfermant 235.

Bien plus importante encore que la question du nombre des syndicats ou des Unions formées entre eux est la question du nombre total et de la répartition des syndiqués. Le chiffre global de ceux-ci, au 1er juillet 1892, s'élèverait, d'après l'*Annuaire*, à 723,680, en augmentation de 127,300 relativement à l'année précédente. Il convient de déduire, toutefois, 313,800 membres de syndicats agricoles, lesquels constituent à certains points de vue des sortes de sociétés coopératives pour l'achat de matières premières. Il reste 102,549 membres de syndicats de patrons, ce qui indique quelle large part les petits patrons prennent dans ces cadres, 288,770 membres de syndicats d'ouvriers et 18,561 membres de syndicats mixtes [1].

Il ressort de ces chiffres que le mouvement syndical, qui est déjà à un point d'assez grand avancement en ce qui concerne la constitution des cadres, est encore assez embryonnaire au point de vue des effectifs d'ouvriers qui y sont entrés.

Les femmes tiennent une certaine place dans l'organisation syndicale. On compte 86 syndicats composés de travailleurs des deux sexes, principalement dans les industries textiles, la chapellerie, la cordonnerie, la bonneterie, les manufactures de tabac et d'allumettes; il y a, en outre, 34 syndicats uniquement féminins, dont 4 syndicats patronaux comprenant 535 adhérentes, 20 syndicats ouvriers en renfermant 3,165, et 10 syndicats mixtes avec 2,530 adhérentes. Les syndicats

[1] Ces chiffres, surtout pour les syndicats d'ouvriers, sont approximatifs. Ils résultent des communications des préfets et, nous dit le document officiel à la page xxv, « ils sont vérifiés chaque année avec le plus grand soin »; mais à un autre passage, page xxvii, en parlant des syndicats agricoles, le même document fait remarquer que « certains agriculteurs font à la fois partie de l'organisme communal et d'un ou même plusieurs organismes supérieurs. La loi du 21 mars 1884 n'obligeant pas les syndicats à la communication des listes nominatives de leurs membres, il est impossible de faire la vérification ». La même observation doit s'appliquer aux syndicats ouvriers.

mixtes ont ainsi beaucoup plus d'importance dans l'organisation des syndicats féminins que dans celle des syndicats ordinaires.

La loi du 21 mars 1884 a ouvert aux syndicats professionnels de toute nature un champ d'action très étendu et très varié. Elle les autorise, notamment, à constituer entre leurs membres des caisses spéciales de secours mutuels et de retraites, des offices de bureaux de renseignements, etc., (voir plus haut, page 402). A un autre point de vue, elle leur reconnaît le droit d'organiser, en se conformant aux lois spéciales qui peuvent régir ces différentes matières, des sociétés coopératives de production ou de consommation, des sociétés d'assurances mutuelles contre les accidents du travail, l'incendie, etc., des sociétés de crédit mutuel, de chômage, etc.

Quoique la plupart des syndicats, notamment ceux d'ouvriers, se soient tenus jusqu'ici en dehors de ces fondations, un certain nombre s'y sont adonnés. Des bibliothèques existaient, en 1892, dans 396 syndicats. Quant aux cours professionnels, concours, patronages d'apprentis, 140 syndicats en ont institués; 18 ont même créé des écoles professionnelles[1]. Un beaucoup plus grand nombre, soit 320, ont fondé des sociétés ou caisses de secours mutuels; 36, des caisses de prévoyance ou d'épargne; 71, des caisses de chômage; 43, des caisses de retraites; 41, des sociétés d'assurances mutuelles. Il serait intéressant de savoir quelle part dans toutes ces fondations revient aux syndicats de patrons et quelle part aux syndicats d'ouvriers; mais les documents administratifs sont muets à ce sujet. Les syndicats ont aussi fondé 38 sociétés coopératives de consommation, 7 caisses de crédit mutuel, 2 caisses de bienfaisance. Quant aux sociétés coopératives de production qui leur doivent le jour, on en comptait 15 en 1891,

[1] Le Ministère du commerce et de l'industrie favorise par des subventions, dont l'importance annuelle s'élève actuellement à une quarantaine de mille francs, les créations d'enseignement technique par les syndicats. De même, il stimule, par des envois d'ouvrages et de documents, la formation des bibliothèques syndicales.

et il ne s'en trouvait plus, à cause de divers échecs, que 12 l'année suivante. La question du placement étant une de celles qui passionnent le plus les ouvriers, il s'est constitué 271 bureaux de placement syndicaux. Les organisations que nous indiquons augmentent chaque année. Il en est d'autres encore dues à l'activité syndicale, mais elles relèvent presque exclusivement des syndicats de patrons ou des syndicats agricoles[1].

Au mouvement syndical se rattache la fondation de Bourses du travail. Les dernières années en ont vu se constituer dans les principaux centres industriels. Elles doivent offrir aux diverses associations ouvrières d'une même ville ou d'un même district un lieu de réunion commun pour centraliser les services de renseignements, de placement, les bibliothèques, les cours professionnels, les ateliers d'apprentissage. Au 1er juillet 1891 on comptait 12 de ces Bourses du travail, qui groupaient 390 syndicats ; il s'en trouvait 19 au 1er juillet 1892, ayant pour adhérents 550 syndicats et 9 autres étaient en voie d'organisation. On en verra sans doute prochainement des centaines. Beaucoup de ces établissements sont subventionnés par les municipalités, notamment la célèbre Bourse du travail, luxueusement logée et amplement dotée par le Conseil municipal de Paris, quoiqu'elle n'abrite presque, comme on l'a vu plus haut (page 404), que des « syndicats irréguliers », c'est à dire illégaux.

Toute association comporte un budget ou un trésor, grand ou petit. On est sans données précises au sujet de la situation des syndicats à ce point de vue. Jusqu'ici leurs finances paraissaient peu développées. Le rapport fait au ministre du Commerce par le service compétent estime que « certaines associations, parmi les syndicats patronaux principalement, réalisent parfois des encaisses de 4,000, 5,000 et 6,000 francs.

[1] On peut mentionner parmi ces institutions des chambres syndicales (en général patronales ou agricoles) : 2 orphelinats, 7 musées commerciaux ou collections d'échantillons, 2 ateliers syndicaux, 4 offices de renseignements commerciaux, 20 laboratoires d'analyses et d'expertises, 24 services de contentieux, 6 services de secours médicaux, 7 conseils ou comités d'arbitrage, 39 champs d'expériences, 15 pépinières, etc.

D'autres, parmi les syndicats ouvriers surtout, n'exigent de leurs membres que des versements très minimes, des cotisations hebdomadaires ou même mensuelles de 0 fr. 25. La loi de 1884 n'impose aux chambres syndicales aucune déclaration spéciale sur ce point et les indications fournies spontanément à cet égard par certaines d'entre elles ne suffisent pas à l'établissement d'un travail d'ensemble [1] ».

Les dispositions de ces syndicats au point de vue des rapports entre patrons et ouvriers, ont une importance considérable pour la bonne allure de l'industrie et pour la paix sociale. Peu de syndicats ont constitué des conseils de conciliation permanente pour l'examen des litiges professionnels. Cependant, le dépouillement des statuts de ces associations existant au 1er juillet 1892 indique que 816 chambres syndicales, dont 648 ouvrières (sur 1,589), 144 chambres patronales (sur 1,212) et 24 chambres syndicales mixtes (sur 147), ont inséré dans leurs règlements des clauses relatives à l'arbitrage. Parmi ces 816 chambres syndicales, il en est même 199, composés d'ouvriers, appartenant en général aux industries textiles et à celles du bâtiment, qui font appel à la formation d'un tribunal d'arbitrage en cas de grève. Un très petit nombre de syndicats vont plus loin : 21, dont 18 syndicats d'ouvriers et 3 patronaux, stipulent qu'en cas de conflits une intervention amiable aura lieu, autant que possible, auprès de la Chambre syndicale adverse. Enfin, 398 syndicats d'ouvriers, pour la plupart dans les industries textiles, dans celles du bâtiment, dans les industries extractives et les professions se rattachant à l'alimentation, ont cru devoir inscrire dans leurs statuts l'engagement moral qu'ils n'interviendront dans les différends individuels entre patrons et salariés qu'autant que la cause des ouvriers aura été reconnue juste. Si théorique qu'elle soit, cette déclaration tranche favorablement avec la conduite des ouvriers électeurs aux conseils de prud'hommes parisiens en 1892, les-

[1] *Annuaire des syndicats professionnels*, page XXVII, note.

quels exigèrent des candidats l'engagement positif que, dans tout différend entre patron et ouvrier, ils se prononceraient toujours pour l'ouvrier.

On voit qu'une minorité de quelque importance, mais une minorité seulement, s'est préoccupée de rechercher une procédure pacifique pour régler les contestations entre ouvriers et patrons.

L'analyse qui précède a montré que le mouvement d'organisation des ouvriers s'est singulièrement précisé et développé en France depuis la loi de 1884. Beaucoup de ces syndicats, surtout d'ouvriers, ne sont encore que des associations embryonnaires ne comprenant guère que de petits états-majors. Mais les cadres existent sur bien des points du territoire, notamment dans toutes les villes de quelque importance; il reste à effectuer l'embrigadement général des ouvriers, si celui-ci pouvait s'effectuer complètement; chose curieuse, une certaine soumission préalable d'une grande partie de la population ouvrière, une subordination toute passive a, dans nombre de cas, précédé l'embrigadement. Ces associations ont jusqu'ici plus de dociles assujettis que d'adhérents positifs.

Avant de rechercher les bons et les mauvais effets qui peuvent résulter, au point de vue économique, de ces groupements en général adverses, rarement mixtes, d'ouvriers et de patrons, il est bon de jeter un coup d'œil sur des associations qui ont, de longtemps, précédé les syndicats ouvriers, qui sont arrivées à une organisation plus complète et plus méthodique et dont la politique peut déjà être jugée, à savoir les *Trade Unions*.

LES TRADE UNIONS. — LEUR ORGANISATION ET LEUR POLITIQUE. — Il est impossible, dans un traité général d'économie politique d'entrer dans de nombreux détails sur ces organisations ouvrières britanniques [1]. D'autre part, elles acquièrent une si

[1] Il y a près d'un quart de siècle, au début de notre activité économique, une sorte d'instinct ou de pressentiment nous poussa à faire porter nos premières études sur ces problèmes ouvriers, alors à peine entrevus et

grande importance et tout le progrès, aussi bien industriel que social, peut être si profondément influencé par elles, qu'il convient d'apprécier sommairement, mais avec quelque précision, leur constitution, leurs plans et leur politique.

Un des plus récents historiens et apologistes des *Trade Unions*, M. Georges Howell, membre de la Chambre des Communes, cherche a établir que ces associations, par leur esprit, leur constitution, leurs céremonies et leur but, se rattachent directement aux anciennes corporations de métiers[1] du moyen âge, aux *Town Guilds, Merchant Guilds, Craft Guilds*, formes successives des groupements de marchands ou d'artisans. La coutume fit que ces organisations eurent des prolongements en quelque sorte occultes jusqu'au second quart de ce siècle et avant que le droit d'association fût reconnu aux ouvriers anglais. M. Howell suit laborieusement la transition de ces organismes anciens aux organismes nouveaux. Il n'y aurait eu pour ceux-ci aucune génération spontanée.

« Avant 1824, on ne pouvait établir en Angleterre aucune association professionnelle. Jusqu'à cette date, ces associations étaient considérées comme des sociétés illicites, portant atteinte à la liberté du travail et tombant sous le coup de quelque fiction légale. Mais, même avant le statut 5 de Georges IV, leur croissance et leur vitalité étaient indéniables. Beaucoup de ceux qui avaient, à l'origine, demandé l'abrogation de cet acte arrivèrent à croire, en voyant l'énorme développement des associations ouvrières qui se produisit immédiatement après, que c'était cette loi qui leur avait donné naissance. Il n'en

aujourd'hui si diversement, mais si passionnément, observés : voir nos articles dans la *Revue des Deux-Mondes* en 1869 et 1870, et notre *Question ouvrière au XIXe siècle*, qui les reproduisit, notamment pour le sujet qui nous occupe en ce moment, le chapitre Ier intitulé : *Le Socialisme et les Grèves ;* le Chapitre II : *De l'organisation des forces ouvrières, les Trade Unions*, et le chapitre III : *Mise sur le pied de guerre des forces ouvrières, l'Association internationale des Travailleurs*, 1re édition, Charpentier, 1872, 2e édition, 1884.

[1] *Le Passé et l'Avenir des Trade Unions (Trade Unionism, new and old)* par Georges Howell, traduction française et préface par Charles Le Cour Grandmaison, député, 1892, page IV et X.

était rien. Ces associations étaient nées et avaient grandi en secret. La liberté qui leur fut donnée par cet acte les amena au grand jour et les mit en relief. Les ouvriers furent délivrés de tout danger...[1] »

Les lois électorales, qui, graduellement, élargirent le suffrage dans la Grande-Bretagne, contribuèrent singulièrement à l'essor des *Trade Unions* ouvrières. L'apologiste et ancien fonctionnaire de ces associations le reconnaît sans ambages. Parlant de la réforme électorale de 1832 qui, cependant, était peu étendue relativement à celles qui suivirent, il écrit : « Alors commença pour tout de bon l'organisation des Unions du travail sur une base plus stable. En 1833 et 1834, nous les trouvons formant un pouvoir politique distinct, disposant du nombre et de capitaux importants. *Les politiciens leur font la cour et les soutiennent*[2]. » Le mouvement était alors lancé et ne devait plus s'arrêter. Les deux années 1833 et 1834 furent caractéristiques. Presque toutes les professions existant dans le pays avaient leurs Unions, et les grèves éclataient non seulement parmi les hommes, mais parmi les femmes. Parmi ces dernières, nous trouvons des « Unions de blanchisseuses, de modistes, d'ouvrières employées dans les industries textiles et bien d'autres. Les boutiquiers de Londres étaient aussi associés, et les clercs d'avoués menaçaient de se syndiquer. » A la tête des Unions d'hommes se trouvaient les maçons, les charpentiers, les briquetiers, les plâtriers, les ébénistes, les forgerons, les cordonniers, les tailleurs, les imprimeurs et compositeurs, les serruriers, les mécaniciens, etc[3].

En 1861, il existait, dit-on, en Angleterre, 2,000 *Trade Unions,* comprenant 1 million à 1,200,000 membres[4]. Ces associations étaient presque toutes locales et s'adressaient en général à ce que les Anglais appellent les ouvriers habiles, *skilled labour,* ou ce que les Allemands nomment le *travail*

[1] Howell, *opus. citat.*, traduction française, p. 53.
[2] *Idem*, *ibid.*, p. 55.
[3] *Idem*, *ibid.*, p. 55 et 56
[4] *Idem*, *ibid.*, p. 212.

qualifié, ce qui correspond à la partie de la population ouvrière qu'on désignait autrefois en France sous le nom d'artisans. C'était donc parmi les ouvriers ayant un métier déterminé, qui avait exigé en général quelque apprentissage, qui tout au moins comportait certaines connaissances techniques et qui rapportait des salaires d'une certaine élévation, que se recrutait surtout le personnel des Unions. Les manœuvres et les gens adonnés à toutes les professions composites ou intermittentes, ainsi que les cultivateurs, restaient en général étrangers à ces groupements. Ce n'est que depuis peu d'années qu'ils y ont eu accès ou qu'ils en ont formé de spéciaux pour eux.

En 1850, il se produisit un événement qui a laissé sa trace sur tout le mouvement des *Trade Unions.* Jusqu'à cette date, les différentes branches des industries mécaniques avaient chacune leur Union spéciale. Elles trouvèrent qu'elles « étaient trop isolées et que, par conséquent, elles ne pouvaient exercer l'influence à laquelle elles avaient droit. » Après quelques conférences préliminaires, une réunion de délégués à Birmingham, en septembre 1850, décida la fusion de toutes les sociétés séparées dans une seule Union, sous le titre de : « La Société des mécaniciens, des fabricants de machines, des ajusteurs, des forgerons et des modeleurs unis. » Cette fédération, pour employer le mot qui devait s'appliquer à tous les groupements ultérieurs de ce genre, précède de peu la grande grève de 1850. Toute cette décade, de 1850 à 1860, fut remplie de grèves dues aux *Trade Unions.* L'exemple de concentration donnée par les mécaniciens ne fut pas suivi pendant les premières années; mais à partir de 1860 il trouva, au contraire, beaucoup d'imitateurs. Les Unions locales tendirent à n'être plus que de simples branches d'une vaste Fédération englobant toutes les Unions d'un même corps d'État. Aussi, y a-t-il aujourd'hui beaucoup moins de *Trade Unions* à proprement parler qu'en 1861, mais les Unions sont beaucoup plus étendues; plusieurs comprennent quelques dizaines de mille membres : ainsi, en 1890, les mécaniciens réunis, ayant

67,800 membres, les charpentiers et menuisiers 31,784, les fondeurs en fer 14,821. En 1889, l'Union des chaudronniers comptait 29,993 membres; celle des tailleurs réunis 15,276; celle des maçons en pierre, 11,306; celle des maçons briquetiers, 8,189; l'association des typographes, 8,388, et celle des compositeurs de Londres, 7,955 (8,910 en 1890). On admet que, à l'heure présente, le nombre des membres des *Trade Unions* est d'environ 2 millions; M. Howell ne fournit pas de chiffres précis à ce sujet ; il se contente de quelques renseignements sur treize des principales vieilles *Trade Unions,* parmi lesquelles figurent toutes celles que nous venons de mentionner avec, en plus, l'Union des carrossiers qui comprenait 5,367 membres en 1890, celle des mouleurs en Écosse qui en avait 6,198, celle des forgerons qui en comptait 2,323, et celle des fabricants de machines à vapeur qui en accusait 5,822. Pour ces 13 principales fédérations, le chiffre total des membres était de 200,666 en 1889, ayant augmenté de 45,000 depuis 1879 et de 95,000 depuis 1869[1]. Les chiffres totaux manquent pour 1890; mais d'après l'accroissement constaté pour plusieurs de ces associations en cette année relativement à la précédente, on arriverait à 220,000 environ ; et en tenant compte de ce que le mouvement a dû s'accentuer encore de 1890 à 1894, on peut estimer que, à l'heure présente, ces 13 grandes fédérations comprennent vraisemblablement 280,000 membres. De là au chiffre total de 2 millions d'ouvriers unionistes, il y a un grand pas, et il ne semble pas certain que ces associations aient réellement un personnel aussi considérable[2].

[1] Howell, *op. cit.*, p. 213.

[2] Nous devons dire que si, d'une part, le livre de M. Howell est intéressant par nombre de renseignements spéciaux et de détails, par l'exposé fait avec conscience des doctrines et des aspirations des vieilles *Trade Unions* et par les inquiétudes qu'il manifeste à l'égard des *Trade Unions* nouvelles, des doctrines dont elles sont animées et des chefs aux quels elles se confient; d'autre part, cet ouvrage est incomplet et manque de méthode en ce qu'il ne fournit aucuns renseignements d'ensemble; il ne permet donc pas d'embrasser d'un coup d'œil et avec précision tout le mouvement trade-unioniste.

L'exemple donné, en 1850, par les mécaniciens réunis, qui sont demeurés le type le plus achevé du *Trade Unionisme*, ne portait pas seulement sur le remplacement de la dispersion par la concentration; il comportait l'introduction dans le fonctionnement de ces sociétés d'un élément nouveau. A l'origine, les *Trade Unions* n'avaient été que des caisses de chômage, cherchant à faire profiter l'ouvrier de la force collective et de la réserve collective ou trésor collectif dans les différends avec les patrons. Avec beaucoup d'ingéniosité, d'adresse et peut-être aussi d'ingénuité, la Fédération des mécaniciens réunis voulut donner à cette *Trade Union,* tout en lui maintenant son caractère d'instrument de combat, les attributions, les séductions et les ressources d'une institution de prévoyance. Comme cet alliage est l'un des traits les plus essentiels des grandes et anciennes *Trade Unions*, il est bon de laisser parler à ce sujet leur panégyriste : « L'événement capital, dit M. Howell, c'est la base sur laquelle s'opéra la fusion dans les statuts de la Société et l'introduction des caisses de prévoyance pour tous les membres de l'Union. C'est ce mélange de prévoyance et d'union pour la défense des intérêts qu'on appelle ordinairement le vieux *Trade Unionisme (Old Trade Unionism),* bien que ce système ne date que de quarante ans. Il est vrai que déjà dans deux ou trois des premières Unions il existait des institutions de prévoyance... Mais c'est en 1850 que ces caisses devinrent partie intégrante du système. On préleva des cotisations mensuelles pour subvenir aux institutions de prévoyance de toute nature, sans renoncer aux contributions extraordinaires votées par les assemblées générales dans les cas de grande nécessité ou pour subvenir à des besoins spéciaux. La constitution et les règlements de la Société des Mécaniciens Unis sont devenus le modèle de beaucoup d'Unions plus récentes... Parmi les sociétés qui atteignent, presque sous tous les rapports, l'idéal d'une union de métiers, on peut citer les chaudronniers et les constructeurs de navires en fer, les fondeurs en fer, les constructeurs de machines à vapeur, les mouleurs d'Écosse, les charpentiers et menuisiers, les ou-

vriers briquetiers, les compositeurs, les tailleurs, les ouvriers de chemins de fer et quelques autres[1].

Les principales *Trade Unions* pourvoient à l'heure présente aux frais funéraires de leurs membres, à leurs maladies, au repos de leur vieillesse et aux accidents dont ils peuvent être victimes ; ou, du moins, elles ont la prétention de se charger de toutes ces tâches. Ce caractère d'institutions de prévoyance a notablement contribué à répandre les *Trade Unions* et à leur valoir des adhérents parmi les ouvriers prudents et économes. Les contributions sont assez élevées ; elles varient, nous dit-on, de 65 à 120 francs par an ; ce dernier chiffre doit être tout à fait exceptionnel et, pour les principales *Trade Unions*, si l'on compare la somme totale des recettes au nombre des membres, la cotisation moyenne paraît se placer entre 60 et 65 francs par an. C'est peu pour alimenter à la fois les œuvres de la guerre et les œuvres de la paix, c'est-à-dire les grèves et toutes les subventions ou pensions pour maladies, accidents, vieillesse, etc.

Ce mélange des œuvres de paix et des œuvres de guerre a exercé sur la conduite des principales *Trade Unions* une influence modératrice ; il a diminué leur humeur batailleuse, sans la faire complètement disparaître. Le désir d'obtenir par la grève des concessions des patrons a été souvent tempéré par l'appréhension de se trouver trop à l'étroit pour les secours et les œuvres de prévoyance, et de gaspiller rapidement les réserves, surtout destinées à ces dernières.

L'organisme des *Trade Unions* se complète par leurs Congrès annuels, ceux-ci se sont tenus régulièrement depuis 1868, à la seule exception de 1870. C'est une sorte de Parlement comprenant 500 délégués ; le *Comité parlementaire,* qui est le comité dirigeant, élu par le Congrès, a la mission de veiller à l'exécution des résolutions votées par la réunion annuelle, surtout en ce qui concerne l'action législative. « Pour les mesures législatives, écrit le panégyriste des *Trade Unions,* il

[1] Howell, op. cit., pages 58 et 59.

faut qu'il y ait accord d'opinion. Il n'est pas nécessaire qu'il y ait unanimité absolue, mais on tient compte de l'opinion d'une forte minorité ». Lui-même, cependant, avoue que dans les derniers Congrès, ceux de 1890 et de 1891 et les postérieurs, on s'est départi de cette règle, et il s'en lamente[1].

Certaines de ces associations, dans leur ambition croissante, débordent au delà de la Grande-Bretagne. Ainsi la principale, celle des Mécaniciens-Unis, comptait, en janvier 1891, 497 branches ou loges, dont 418 dans le Royaume-Uni, 42 aux États-Unis, 32 dans les colonies anglaises et le reste (soit 5) en pays étrangers[2]. Les différentes loges envoient tous les mois au conseil un rapport sur leurs actes et sur la situation de l'industrie; des extraits de ces rapports sont publiés par la Société, et c'est dans ces documents que le correspondant du *Board of Trade,* chargé des questions du travail, compile ses rapports mensuels que le journal du *Board of Trade* (administration officielle se rapprochant de notre ministère du commerce) publie et analyse.

L'exemple des Mécaniciens-Unis et de leurs branches ou loges à l'étranger, tout au moins dans les pays de langue anglaise, a de grandes chances de s'étendre. Il y a là tous les germes d'une organisation ouvrière internationale; plusieurs récents congrès ouvriers, rassemblant des représentants des divers pays, ont exprimé l'intention d'atteindre ce but. Les difficultés seront grandes; mais ce procédé qui consiste à rapprocher et à faire se concerter, sinon à complètement fusionner, des associations locales, régionales ou nationales nombreuses, ayant un fonctionnement presque assuré, offre plus de chance de succès que le plan de Karl Marx de faire surgir, sans préparation et sans base, une gigantesque *Association Internationale des travailleurs*[3].

[1] Howell, op. citat. pages 66 et 67.

[2] *Id., ibid.*, page 216.

[3] Sur l'*Association internationale des travailleurs*, telle qu'elle a existé

Au point de vue juridique, les *Trade Unions* jouissent d'une liberté absolue. Les lois de 1824 et de 1825, en abrogeant les lois sur les coalitions, donnèrent aux ouvriers le droit de s'associer; mais les associations dont le but était de restreindre la liberté du travail, ce qui était le cas de la plupart des *Trade Unions,* n'avaient aucune existence légale et ne jouissaient d'aucune sauvegarde juridique; leur patrimoine, par exemple, n'était pas protégé. Un dignitaire des Unions, ayant le maniement des fonds, pouvait impunément les détourner; il se commit de ces spoliations et les coupables, poursuivis par les associés, furent acquittés par les tribunaux. Le *Trade Unions Act* de 1871 coupa court à une situation aussi anormale. Ces associations furent reconnues comme des corporations légales, capables de posséder des biens et d'ester en justice : elles durent seulement se faire enregistrer et furent soumises, notamment au point de vue financier, à certaines conditions de publicité. Afin de garantir la liberté individuelle, la loi ne permettait, toutefois, à ces associations de poursuivre leurs membres que pour vol ou abus de confiance. Les peines édictées par la loi contre les membres de ces associations pour menaces de contrainte à l'endroit d'ouvriers adhérents ou dissidents étaient très spécialisées. Néanmoins, elles excitèrent un mouvement dans le monde unioniste pour faire rapporter ces clauses restrictives. Il en résulta l'Act de 1875, suivi d'un amendement en 1876, qui abrogea ces dispositions et ne reconnut coupables chez ces associations que les actions qui le seraient chez les particuliers. La rupture du contrat ne fut plus punissable que quand elle mit en péril la vie, la santé ou une propriété de valeur. Ce fut le complet triomphe juridique des *Trade Unions.* Leur panégyriste, M. Howell, reconnaît que désormais elles se trouvèrent « placées sur le pied d'égalité avec les autres associations; elles purent, sans craindre, poursuivre leur carrière et atteindre leur but[1] ».

il y a 25 ans, consulter notre ouvrage : *La question ouvrière au XIXe siècle,* pages 126 à 166.

[1] Howell, op. cit. 61, 62.

Ce but, pour les anciennes *Trade Unions,* on l'a vu, est double : la défense des intérêts professionnels et les œuvres de prévoyance pour les membres de l'association.

LES ŒUVRES DE PRÉVOYANCE DES VIEILLES TRADE UNIONS. — M. Howell consacre amoureusement tout un long chapitre de son livre à ces institutions, qu'il considère comme faisant une partie essentielle du rôle des Associations ouvrières. Ces œuvres de prévoyance se ramènent à cinq chefs :

1° *Les secours funéraires* au décès d'un membre ou de sa femme. « Pour la population ouvrière en Angleterre, dit-il, il n'y a peut-être pas un point plus sensible que l'idée d'être enterré aux frais de la paroisse. Un enterrement de pauvre et la fosse commune répugnent plus au travailleur que toute autre dégradation sociale[1] ». Ce sentiment très honorable témoignerait d'un grand attachement à l'individualisme et d'une instinctive aversion pour le communisme; car si l'on n'accepte pas la communauté après la mort et que l'on tienne à conserver un caractère privé à sa dépouille inerte, la répulsion doit être autrement ardente contre toute promiscuité et toute confusion avec le reste des humains pendant la vie;

2° *La Caisse des maladies.* Une allocation, moyenne de 10 shellings par semaine (12 fr. 50), est servie aux membres malades pendant une période de 13 à 26 semaines; ces secours sont une des séductions des Unions : « On ne saurait, dit M. Howell, mettre en doute l'utilité de ces caisses, car elles attachent les membres à leur Union, tandis que, à leur défaut, d'autres considérations peuvent venir diminuer leur zèle, les engager à négliger le paiement de leur cotisation et entraîner ainsi leur radiation de l'association[2] »;

3° *La Caisse des retraites.* C'est ici l'une des tâches importantes, mais l'une des plus délicates et des plus périlleuses, des vieilles *Trade Unions.* On ne nous dit pas à quel âge ces retraites sont acquises. M. Howell fait seulement cette confidence : « Il arrive souvent qu'un membre d'une Union ne

[1] Howell, op. cit., page 101.
[2] *Id., ibid.,* page 103.

réclame pas sa retraite à l'époque à laquelle il y aurait droit et qu'il préfère travailler de son état avec des salaires complets au lieu de se faire inscrire sur la liste des invalides [1]. » Ce sentiment est respectable et cette pratique doit être encouragée ; mais l'un et l'autre sont contraires aux prétentions de certaines associations ouvrières en France et peut-être en Angleterre, qui voudraient que celui qui est en âge d'avoir une pension se retirât immédiatement du travail actif pour faire place à d'autres. Le montant de ces retraites varie beaucoup : il serait de 7 shellings au minimum à 10 au maximum par semaine (455 à 650 francs par an) pour les mécaniciens, de 6 à 10 shell. par semaine (390 à 650 francs par an) pour les constructeurs de machines, de 4 à 8 shell. (260 à 520 francs par an) pour les compositeurs d'imprimerie de Londres, etc. Les plus élevées seulement de ces retraites peuvent être considérées comme assurant sérieusement le repos de la vieillesse ; les plus faibles ne sont qu'un secours, utile, mais insuffisant. On verra plus loin les doutes que l'on doit concevoir sur la possibilité où seront les Unions de servir pendant toute la durée de leur existence ces pensions, dont beaucoup sont modiques ;

4° *La Caisse des accidents*, création en général plus récente ; il est alloué, par les diverses Unions principales, 50 à 100 liv. sterl., une fois payés, (1,250 à 2,500 francs), pour incapacité partielle de travail ou incapacité totale, « somme qui suffit pour permettre à l'adhérent victime de l'accident de fonder un petit commerce et de gagner son existence [2]. »

5° *La Caisse de chômage*. Cette dernière fondation est la plus caractéristique : « C'est la seule institution de prévoyance qui distingue les *Trade Unions* des autres Sociétés de prévoyance, et qui les rend uniques au milieu des autres associations qui existent dans ce pays. Cette caisse que les ouvriers désignent sous le nom de *Donation benefit* remonte à une date très peu éloignée. » Il ne s'agit pas ici de la Caisse des Grèves, mais

[1] Howel, *ibid.*, page 107.
[2] *Id.*, op. cit. page 112.

d'un ensemble de ressources destiné à des subventions diverses : d'abord *les secours de route,* qui ont été la forme la plus ancienne d'assistance de ce genre et qui reste encore la seule pour beaucoup d'Unions; ce sont des adjuvants pour les membres qui vont chercher du travail à distance. Les frais de déplacement, qui rentrent aussi dans les *Donation benefits,* ne sont qu'une extension de cette première catégorie de subsides. Les fluctuations nombreuses de l'industrie dans les différents centres les expliquent et les justifient. Les secours à domicile ont un autre objet : ils aident le travailleur à franchir les périodes de transition où la main d'œuvre est peu demandée; « celui-ci n'est pas humilié de recevoir de l'argent d'une caisse qui lui appartient légitimement, puisqu'il a concouru à sa création et à son accumulation ». Mais l'utilité particulière que trouvent les *Trade Unions* à ces distributions ressort surtout de ces lignes de M. Howell : « En second lieu, ces caisses sont importantes au point de vue économique. Elles donnent plus d'élasticité au marché de la main-d'œuvre. L'ouvrier n'est pas obligé de subir des conditions imposées par la pression de la faim; il peut attendre parce qu'il a créé un capital qui lui permet d'attendre. Cette caisse tend à maintenir des salaires élevés et elle les maintient effectivement. La concurrence que se font les ouvriers se trouve diminuée en proportion de la possibilité qui leur est donnée de refuser du travail au-dessous des tarifs adoptés [1] ».

D'après l'auteur, quatorze *Trade Unions,* parmi les plus importantes auraient, dans tout le cours de leur existence (la plus jeune est âgée de 20 ans et la plus vieille de 50), dépensé 3,604,341 livres sterling, soit 90,108,525 francs, en ces différents secours : secours à domicile, secours de route et frais de déplacements. Ces sommes seraient en dehors de ce qui a été employé en temps de grèves [2].

[1] Howel, *id.* pages 119 et 120.

[2] Il faut dire cependant, que certaines *Trade Unions,* d'après Howel page 126, n'établissent pas de distinction entre les fonds pour chômages dans les circonstances indiquées plus haut et les fonds de grève, de sorte

Quant aux ressources avec lesquelles les Unions pourvoient à tant de services différents, en y comprenant les dépenses énormes que causent les grèves, M. Howell fournit seulement les comptes de treize des Unions principales. Les recettes de ces treize sociétés, comprenant, en 1889, 200,666 membres, s'élevaient dans cette même année, à 531,486 livres sterl. ou 13,287,150 francs. Cette somme ne venait pas uniquement de cotisations ; une petite partie, quelques centaines de mille francs, avaient pour origine l'intérêt des réserves. En supposant que, déduction faite de cet appoint, il restât environ 13 millions de francs, ce chiffre représenterait une cotisation moyenne de 65 francs par adhérent. La principale *Trade Union*, celle des Mécaniciens-Unis, comptait 60,728 membres en 1889 et encaissait 183,651 livr. sterl., soit 4,600,000 francs en chiffres ronds, ou 76 francs par tête ; on peut donc en conclure que la contribution moyenne dans les Unions de première catégorie ne dépasse pas 76 francs par an.

Si respectable que soit cette somme, on en voit la fin. Les vieilles *Trade Unions* s'efforcent bien de constituer un fond de réserve ; sans être négligeable, il a, chez toutes, une importance modique par rapport aux grandes ambitions soit guerrières, soit pacifiques, de ces sociétés.

Les treize principales *Trade Unions*, dont le revenu total s'élevait à 531,486 liv. sterl., soit 13,287,150 francs, en 1889, avaient dépensé dans la même année 388,054 liv. sterl., soit 9,701,350 francs, d'où ressortait un excédent de recettes de 3 millions et demi de francs, en chiffres ronds. S'il en était ainsi chaque année, la situation serait satisfaisante. Mais l'exercice 1889 se trouvait particulièrement favorisé, grâce à la rareté des grèves. Dans les deux autres années, dont M. Howell donne les résultats, pour faciliter les études comparatives, à savoir 1869 et 1879, les dépenses de ces treize *Trade Unions* auraient, au contraire, dépassé les recettes ; en 1869, les dépenses s'étaient élevées à 5,638,700 francs contre 4,819,675 de

qu'il semble qu'il faille faire quelque déduction au chiffre donné dans le texte.

recettes; en 1879 les recettes avaient atteint 9,882,975 fr. et les dépenses 15,360,425 francs, soit un déficit de 5 millions et demi de francs ou de plus de 50 p. 100 des recettes. C'est que l'année 1879 avait été signalée par de nombreuses grèves.

Dans ces derniers temps, la politique des vieilles *Trade Unions* est devenue plus prudente, les déficits se sont faits plus rares; néanmoins les fonds de réserves, tout notables qu'ils paraissent à des hommes prévenus comme M. Howell, sont très faibles pour des sociétés qui ont promis des pensions de retraite. En 1889, d'après l'apologiste des *Trade Unions*, quinze des principales de ces sociétés, à savoir les treize dont on s'est précédemment occupé, plus les plâtriers et les employés de chemins de fer, possédaient ensemble un fonds de réserve de 623,064 liv. sterl., ou 15,576,600 francs. S'il se produisait seulement deux années comme 1879, en tenant compte de ce que les quinze *Trade Unions* comptent aujourd'hui au moins moitié plus de membres que les treize dont il est question plus haut dans cette année 1879 si fertile en grèves, tout ce maigre fonds de revenus serait absorbé. Même la *Trade Union* la plus considérable et la mieux constituée, celle des Mécaniciens-Unis, est dans une situation financière précaire, sinon pour les besoins immédiats, du moins pour le service des pensions: en 1889, son fonds de réserve atteint seulement, 209,780 liv. sterl. ou 5,250,000 francs environ, pour 60,728 membres qui faisaient à cette époque partie de l'Union : ce n'est que 86 francs 50 centimes par tête; le moindre orage balaierait et disperserait aux quatre vents ce faible trésor. Cependant, l'association des Mécaniciens-Unis, qui s'est constituée, en 1850, par la fusion de diverses sociétés locales, avait eu 39 ans pour faire cette accumulation. Ainsi, quand, au lieu de les regarder en bloc, on les analyse, qu'on les ramène au nombre des membres de l'association et qu'on tient compte de l'ancienneté de celle-ci, ces chiffres de réserves apparaissent comme tout à fait disproportionnés avec les prétentions des Unions. Pour prendre un point de départ assez récent, en 1879, la société des Mécaniciens-Unis disposait d'une réserve de 141,106 liv.

sterl., dix ans après, en 1889, elle en détenait une de 209,780 liv. soit 68,000 liv. sterl. de plus. De ce train, le fonds de réserve augmentait de 6,800 livres ou 170,000 francs environ par an, soit de moins de 3 francs par membre [1].

M. Howell, émet l'espérance, qu'entretient aussi son traducteur et introducteur en France, M. Le Cour Grandmaison, que les capitaux considérables possédés par les Unions permettraient peut-être aux ouvriers d'acquérir en tout ou en partie les instruments de travail, sans confiscation et sans violence, par les procédés les plus réguliers [2]. Ce serait, à coup sûr, un miracle, si les 3 francs en moyenne par tête de ses membres qu'a mis de côté chaque année, de 1879 à 1889, la plus gigantesque des *Trade Unions*, en admettant que ce prélèvement continuât indéfiniment, pouvaient procurer un résultat de ce genre avant la consommation des siècles.

L'idée que la gestion de ce patrimoine commun forcera les ouvriers à se rendre compte du rôle de l'argent est plus exacte ; ils ont besoin d'améliorer et de préciser singulièrement leurs notions à ce sujet. Certainement, l'apprentissage qu'ils ont fait depuis un demi-siècle ou davantage commence à leur profiter. Les vieilles *Trade Unions* deviennent chaque jour un peu plus circonspectes. D'après M. Howell, qui exagère peut-être un peu : « Les grèves constituent une bien petite part dans l'organisation d'une forte *Trade Union*. La Société des maçons a toujours été au premier rang dans la bataille : cependant, le relevé de ses dépenses, pendant un assez long espace d'années, montre qu'elle a employé en secours pour les maladies, la vieillesse, les chômages, l'assistance médicale, les accidents, les secours temporaires, les dons pour des œuvres de charité, les souscriptions à des hôpitaux, les dons à des orphelins et autres dépenses du même genre, une somme totale de 435,862 liv. st. (environ 11 millions de francs), tandis que, durant la même période, les fonds de grèves n'ont coûté que

[1] Le tableau que nous commentons se trouve page 224 du livre de M. Howell (traduction française).

[2] Howell, op. cit., page xxx.

108,404 liv. st. (2,712,000 francs), bien que cette période comprenne les années les plus militantes de la guerre industrielle moderne. La proportion de la dépense occasionnée par les grèves est de 25 p. 100, tandis que la dépense des institutions d'assistance dépasse 75 p. 100[1]. » Les frais d'administration, d'après le même auteur, n'excéderaient pas 10 à 12 p. 100 des recettes, en y comprenant toutes les dépenses des branches ou sections et celles de l'Office central.

Il n'empêche que l'avenir financier des vieilles *Trade Unions*, en ce qui concerne du moins l'une des attributions qu'elles revendiquent et qui servent beaucoup à leur propagande et au développement de leur clientèle, la fondation de pensions de retraite, apparaît comme très incertaine. Si modiques que soient les chiffres des pensions promises (voir plus haut, page 420), et quoiqu'ils se tiennent très au dessous des revendications formulées par les ouvriers français à l'égard des grandes compagnies[2], il est peu probable que les *Trade Unions* puissent indéfiniment les servir. Il y a déjà vingt-cinq ans, l'actuaire de la Dette publique britannique, M. Finlaison, et un autre actuaire, M. Tucker, dans la Commission royale d'enquête de 1868, après un examen des statuts et de la situation de ces associations, avaient conclu à leur insolvabilité finale. De ce que un quart de siècle ou même un peu plus s'est écoulé depuis lors sans sinistres, les apologistes des vieilles *Trade Unions* tirent la conséquence que le danger était chimérique. M. Le Cour Grandmaison est très formel à ce sujet[3]. L'auteur lui-même, M. Howell, est moins affirmatif : « Ces caisses ont été vivement attaquées, dit-il, par des hommes qui ont fait des statistiques de la mortalité leur étude spéciale, et qui ont établi avec grand soin des tables comparatives de la durée de la

[1] Howell, op. cit., page 221.

[2] Le *Congrès de la fédération des ouvriers et employés de chemins de fer* tenu à Paris au printemps de 1891, demandait pour ceux-ci une pension minima de 1,200 francs après 20 ans de service, c'est-à-dire vers 45 ans, reversible intégralement sur les veuves. Il est vrai que c'était là une prétention insensée.

[3] Howel, op. cit., préface page X.

vie humaine dans des conditions déterminées et variables ; et certainement, c'est la partie économique de l'Union qui prête le plus à la critique de la part des actuaires..... L'effort et les sacrifices que ces caisses entraînent pour les sociétés qui les ont établies sont très sérieux, on ne saurait le nier. La dépense additionnelle et toujours croissante qui en résulte et qui, d'année en année, augmente dans une proportion effrayante et fatale ne prend un terme que dans ce dernier versement, les frais funéraires. Mais dans aucun cas les traites tirées sur ces caisses n'ont été protestées, lorsqu'elles ont été présentées même aux heures les plus cruelles de l'adversité. Dans une ou deux circonstances, un désastre n'a pu être évité que grâce aux sacrifices désintéressés des membres de l'Union, mais la faute ne provenait pas toujours du fait de la Société[1]. » L'auteur cite l'exemple des fondeurs en fer pendant la crise financière de 1866. Une des tâches qui incombent aux institutions de prévoyance, c'est de prévoir les circonstances adverses et d'y pourvoir.

Les probabilités sont toujours que les prédictions de MM. Finlaison et Tucker sur l'insolvabilité finale des vieilles *Trade Unions* au point de vue des pensions de retraite se réaliseront, et ce danger est beaucoup plus grave pour elles que les attaques passionnées de leurs jeunes rivaux, les « Nouveaux Trade Unionistes ». Si jusqu'ici elles ont échappé à cette insolvabilité, c'est qu'elles sont encore relativement jeunes ; quoiqu'elles aient de 20 à 50 ans d'âge, leur développement est assez récent. Le nombre des membres de l'Association des Mécaniciens réunis a plus que doublé de 1869 à 1890 (33,539 membres en 1869, 44,078 en 1879, 60,728 en 1889 et 67,800 en 1890). Il en est de même pour les autres grandes *Trade Unions;* les treize principales citées par M. Howell, y compris les Mécaniciens réunis, comptaient 105,216 membres en 1869, 155,184 en 1879 et 200,666 en 1889. Ainsi, en vingt et un ans le nombre des membres a plus que doublé; l'effectif de tous ces membres

[1] Howel, *ibid.*, pages 106 et 107.

comprend donc une proportion d'hommes jeunes ou simplement arrivés à maturité beaucoup plus forte que celle qui existe dans un groupement ouvrier normal; la proportion des retraités à soutenir actuellement se règle non pas sur les chiffres des membres des dernières années, mais sur l'effectif beaucoup moins considérable des membres qui existait, il y a 25 ou 30 ans. Les sociétés d'assurance, tant que le nombre des nouveaux adhérents s'accroît rapidement, lorsqu'elles ne font pas de réserves et qu'elles se servent des cotisations pour faire face aux rares sinistres de leur période des débuts, sont toujours à l'aise. Les embarras commencent quand les proportions d'âge des adhérents correspondent à ceux de l'ensemble de la population, du moins de la partie adulte de la population. Les vieilles *Trade Unions* arriveront à cette situation quand elles seront plus anciennes et que le nombre de leurs membres ne croîtra plus que lentement. Leurs réserves étant dérisoires, il faudra qu'elles pourvoient à leurs pensions de retraite avec leurs recettes annuelles.

Le nombre des membres des treize principales *Trade Unions* en 1889 était de 200,666. Un homme, qui s'est beaucoup occupé en France des institutions philanthropiques et des sociétés de secours mutuels, M. Fougerousse, calcule que, sur 100 membres entrés à l'âge de 25 ans dans ces sociétés, il restera quarante ans plus tard 17 vieillards de 65 ans. Même en nous plaçant dans cette hypothèse d'une retraite aussi éloignée, il y aurait pour ces treize sociétés 34,000 vieillards à pensionner, sans compter les veuves. En prenant le chiffre de 7 shellings par semaine, qui est le minimum promis par les *Trade Unions* les plus importantes, soit 455 francs par an, on arriverait, pour ces 34,000 vieillards de 65 ans ou davantage, à 15,470,000 francs, ce qui dépasse de 2,183,000 francs l'ensemble des recettes de ces treize *Trade Unions* dans cette année 1889, et ce qui est huit fois plus que les sommes réellement payées pour pensions non seulement par ces treize *Trade Unions,* mais par une en plus, celle des plâtriers, que M. Howell y a jointe dans un de ces tableaux; ces quatorze *Trade Unions* n'auraient affecté à cet immense service des pen-

sions de retraite que 76,154 l. st., ou 1,903,850 francs en 1889[1].

La principale de ces associations, celle des Mécaniciens réunis, comptait 60,728 membres en 1889; ce personnel devra fournir au moins 17 p. 100 de vieillards de soixante-cinq ans à secourir, soit 10,323, ce qui, à raison de 7 shellings par semaine, le minimum des secours dans cette association (le maximum y est de 10 shellings), coûterait 4,697,000 francs; or, l'Association, n'a consacré à ce service en 1889 que 40,170 liv. sterl., ou 1,005,000 francs, guère plus du cinquième de la somme qui deviendra nécessaire quand la société sera arrivée à un état normal. Mais il est hors de doute que, dans l'industrie moderne, et précisément avec la politique des Unions qui préconise l'égalité des salaires dans un même groupe professionnel et par conséquent réduit la possibilité d'employer fructueusement les vieillards, on ne peut conserver comme régulièrement actifs la grande masse des ouvriers jusqu'à soixante-cinq ans, que la plupart doivent être retraités entre 55 et 60[2]; alors le fardeau doublerait au moins, et pour la Société des Mécaniciens réunis atteindrait une dizaine de millions, sinon davantage, chaque année, au lieu du million unique qui y est aujourd'hui affecté. Or, comme ces sociétés n'ont qu'une réserve insignifiante, leur insolvabilité à un moment plus ou moins éloigné, assez éloigné encore peut-être parce que le nombre de leurs membres continue à grossir rapidement, ne peut faire aucun doute.

Ces sociétés seront dans l'obligation ou de tripler au moins, sinon parfois de quadrupler, le chiffre de cotisation des membres qui est, on l'a vu, de 65 francs en moyenne par tête, ou de renoncer aux pensions de retraite[3]. Cette dernière solution,

[1] Howell, op. cit., page 108.

[2] Si l'on consulte ce qui se passe en France pour les employés de l'État, l'âge moyen auquel les fonctionnaires de tous ordres ont pris leur retraite était de 56 ans 2 mois en 1883, 56 ans 7 mois en 1884, 57 ans 8 mois en 1885 et 57 ans 4 mois en 1886. (Voir l'important document sur les *Pensions civiles*, publié par le *Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, 1er volume de 1888, pages 124 à 141).

[3] Il faut ajouter qu'il y deux systèmes d'assurances sur la vie, celui de qui constitue une réserve individuelle pour chaque assuré, et celui qui

qui est malheureusement la plus probable, devra inspirer des regrets ; car il eût été beau que des sociétés ouvrières pussent pratiquer le *selphelp* au point de servir, sans aucun secours de l'État, des pensions de retraite à leurs vieux membres et aux veuves ou orphelins de leurs membres ; mais il eût fallu proportionner le sacrifice à l'importance du but ; les *Trade Unions*, en partie par ignorance, en partie par d'autres raisons, ne s'y sont pas appliquées.

Si, en renonçant aux pensions de retraite, ces associations pouvaient conserver leurs autres institutions de prévoyance, caisses pour les maladies, pour les accidents, pour les funérailles, pour divers cas de chômages, pour la perte d'outils, y joindre même quelques autres assurances utiles, comme celle des mobiliers d'ouvriers, le rôle philanthropique de ces associations pourrait encore demeurer utile. Il paraît à craindre, toutefois, que le grand mécompte qui les attend, par l'impossibilité de faire face aux pensions de retraite promises,

répartit purement et simplement chaque année entre les membres actifs le total des sommes à servir pour sinistres, c'est-à-dire soit pour une allocation déterminée en cas de mort ou d'accident, soit pour une pension viagère. Ces deux systèmes ont reçu le nom, le premier de *Système de la couverture*, le second de *Système de la répartition*. Le second est le seul que suivent les *Trade Unions* puisqu'elles ne constituent que des réserves insignifiantes et tout à fait décevantes. Il est adopté en Amérique par les sociétés que l'on appelle Sociétés coopératives d'assurances sur la vie *Cooperative insurance associations* (voir l'*Annual Report of the Superintendent of the Insurance department of the State of New-York*, pages 225 à 419). Mais un grand nombre de ces Sociétés ont dû se dissoudre ; elles sont prospères pendant les premières années, tant que le nombre de leurs membres s'accroit considérablement et que les éléments jeunes dépassent, dans le groupement, les proportions habituelles pour l'ensemble de la population adulte. Quand le groupement est, au contraire, arrivé à l'état normal, il faut tellement augmenter les cotisations que le groupe cesse de se recruter. C'est ce sort qui, à une date indéterminée, mais fatale, menace les vieilles *Trade Unions*. Ajoutons que, dans ce système de la répartition, une pension de retraite n'est jamais assurée complètement, puisqu'elle dépend non d'une réserve acquise (celle-ci n'existant pas), mais des versements annuels, qui peuvent diminuer ou disparaître, si le recrutement des membres devient difficile. Il advient alors que les derniers membres de la Société, qui ont payé pour les pensions à servir à leurs prédécesseurs, se trouvent dépourvus eux-mêmes de toute pension.

n'entraîne, à un jour donné, l'écroulement de plusieurs des plus vastes de ces associations ou du moins ne compromette toutes les autres attributions philanthropiques qu'elles avaient revendiquées.

Dans la lutte engagée depuis quelques années en Angleterre entre les vieilles *Trade Unions,* celles que nous venons de décrire, et les nouvelles *Trade Unions*, qui veulent exclure de leur organisation toutes les œuvres de prévoyance et se consacrer uniquement à la lutte industrielle, c'est-à-dire à la guerre contre les patrons, il est à craindre que les premières n'aient pas suffisamment bien établi leur situation financière pour demeurer victorieuses.

Elles pourront se reconstituer ou renaître un jour; et il serait désirable qu'elles y parvinssent, l'association ouvrière, pacifiquement conduite, pouvant donner d'utiles résultats matériels et moraux; cette reconstitution ou cette renaissance s'imposera, les défauts du plan des vieilles *Trade Unions* devant s'aggraver avec le temps.

Il faudra notamment établir une distinction absolue entre les réserves nécessaires pour les œuvres de prévoyance et le fonds accumulé pour les grèves. Ceci nous amène à parler de cet important phénomène qui a pris une si grande extension depuis quelques années.

LES GRÈVES OU COALITIONS D'OUVRIERS ET DE PATRONS. — EXAMEN DU DROIT DE GRÈVE. — SES LIMITES — Les coalitions s'entendent de tout concert entre des personnes exerçant la même profession pour obtenir un résultat autre que celui qui correspondrait à leur action isolée. Elles ont, en général, pour objet, suivant l'expression juridique française, de « forcer les prix » ; mais elles peuvent aussi se rapporter à d'autres objets que le prix lui-même, par exemple des délais ou des conditions de livraison, etc.

Le mot de grève désigne une nature particulière de coalitions, celle qui s'effectue entre ouvriers ou employés et qui consiste à suspendre le travail jusqu'à ce qu'on leur ait accordé les conditions qu'ils prétendent obtenir.

On a vu que les coalitions, et spécialement les grèves, ont été sévèrement interdites jusqu'à une époque récente en France (se reporter plus haut à la page 388) et même en Angleterre jusqu'en 1824. Il en était de même dans la plupart des autres pays. Le législateur ancien voyait les grèves avec défiance et appréhension, soit parce qu'elles étaient souvent accompagnées de troubles et de désordres matériels, soit parce qu'elles gênaient les consommateurs et le public, soit parce qu'elles lui paraissaient un danger grave pour le progrès de l'industrie.

Le droit de grève a été l'objet de beaucoup de discussions. Est-ce un droit, ou une concession, une tolérance? On allègue, en général, que c'est un droit, et nous sommes de cet avis; mais l'on donne souvent, pour le prouver, des raisons assez mauvaises. On dit, par exemple, que chaque individu ayant le droit incontestable de refuser du travail, plusieurs individus, un nombre quelconque d'individus, ont, par voie de conséquence, le même droit. Ce raisonnement n'est pas rigoureux. Beaucoup d'actes sont licites à un individu isolé, et ne le sont pas à des individus nombreux agissant de concert. Ainsi, il n'y a aucun délit pour un individu à s'arrêter dans une rue ou sur une route; cependant, si un grand nombre d'individus forment un attroupement, il peut en résulter, suivant le cas, une contravention ou même un délit. Dans tout pays libre, tout citoyen peut désirer la chute du gouvernement et même y travailler, et ne commet pas ainsi une action délictueuse, s'il ne recourt pas pratiquement à des actes précis, reconnus comme blâmables ; d'autre part, nombre de pays considèrent toute combinaison, toute action concertée et permanente entre citoyens pour ce même objet, comme un acte délictueux; c'est ce qui constitue le complot ou l'association illicite, suivant les législations. Il n'est donc pas toujours vrai de dire que tout acte qui est permis isolément doit être permis à l'état de combinaison.

Cet argument doit être écarté. C'est par d'autres raisons que la grève doit être considérée, sauf dans quelques cas excep-

tionnels, assez rares, comme un droit positif : elle est subordonnée, toutefois, à certaines conditions de légitimité.

Le fait par des personnes ayant les mêmes intérêts de se concerter et, pour faire valoir leurs prétentions, de s'abstenir de travailler, si aucun contrat n'est rompu, que les délais usuels et légaux soient observés pour l'abandon de l'ouvrage, qu'aucune violence ne soit faite aux non grévistes, qu'aucune menace et aucune intimidation ne soient exercés à leur endroit, rentre, certainement, dans l'exercice des droits individuels naturels. La grève est, d'ailleurs, le seul moyen de donner, dans certains cas, une sanction à l'organisation des travailleurs, laquelle, ainsi qu'on l'a vu plus haut, est souvent nécessaire pour permettre aux ouvriers de discuter les conditions de leur travail et pour les mettre sur un pied d'égalité avec les patrons.

Sans le droit de grève pour les ouvriers, on peut dire que le contrat de salaire est incomplet.

La parfaite égalité de droit des deux contractants, l'ouvrier et le patron, est l'une des nécessités, en même temps qu'un des titres d'honneur, du régime industriel moderne et libéral. Sans le droit de grève, cette égalité des deux parties contractantes serait purement nominale. Adam Smith et toute la série de ses successeurs ont souvent remarqué que les coalitions de patrons, au temps où elles étaient interdites, pouvaient fréquemment se produire et échapper à la loi par le petit nombre des coalisés, le secret dont ils entouraient leurs délibérations et la difficulté de faire la preuve juridique de leur concert. En l'absence du droit de grève pour l'ouvrier, des patrons pourraient s'entendre à la sourdine pour abaisser les salaires, accroître les heures de travail, introduire des règlements vexatoires et humiliants, sans qu'aucune pénalité, dans beaucoup de cas du moins, pût les atteindre. L'interdiction des coalitions a donc été toujours plus rigoureuse en pratique pour les ouvriers que pour les patrons, quoiqu'on puisse citer des cas, on va le voir, où, sous le régime de l'interdiction, les patrons ont été atteints par les peines légales.

En outre des raisons qui précèdent et qui légitiment incon-

testablement le droit de grève, une circonstance toute positive peut être invoquée en faveur de la reconnaissance légale du droit de coalition : c'est la difficulté, même sous le régime de la prohibition, de prévenir efficacement les grèves et de châtier les grévistes quand l'abandon du travail n'est accompagné d'aucun de ces actes qui, par eux-mêmes, tombent sous le coup des lois, tels que les violences et les menaces. Les coalitions et les grèves d'ouvriers et de patrons ont été interdites en France jusqu'en 1864, et en Angleterre jusqu'en 1824; elles le furent aussi dans la plupart des pays jusqu'à une époque récente. L'érudition de Roscher cite toute une nomenclature de grèves qui, au moyen âge et sous l'ancien régime, se produisirent en dépit de toutes les interdictions légales [1]. Sans remonter à des temps aussi antiques, les grèves sévirent au commencement de ce siècle en Angleterre, moins nombreuses qu'aujourd'hui, mais plus acharnées peut-être. On cite, notamment, la grève des fileurs du Lancashire en 1810, pendant laquelle 30,000 travailleurs chômèrent quatre mois; celle des tisserands de Glasgow, en 1812 et 1822, celle des mineurs d'Écosse en 1818. Bien d'autres, moins notables, éclatèrent pendant cette période d'interdiction. Le rapport parlementaire, fait en France préalablement à la loi de 1864 qui reconnaît le droit de coalition, constate que, de 1853 à 1862, le ministère public poursuivit 749 coalitions d'ouvriers et 89 de patrons; dans les premières étaient impliquées 4,522 personnes, dont 613 furent acquittées, et dans les secondes 629 personnes dont 237 bénéficièrent d'un acquittement. La très grande fréquence de ces grèves dans cette période rigoureuse de 1853 à 1862, à savoir : 75 grèves d'ouvriers par an, montre combien l'*interdiction est inefficace*.

Cette seule raison ne suffirait pas pour faire sanctionner le droit de grève; mais elle ajoute à la convenance pratique de la reconnaissance de ce droit.

CONDITIONS QUI DOIVENT ÊTRE MISES A L'EXERCICE DU DROIT DE

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te Auflage, pages 445 à 449.

GRÈVE. — LE RESPECT DES NON GRÉVISTES. — LA RUPTURE DES CONTRATS ; PRÉCAUTIONS ET GARANTIES A CE SUJET. — Autre chose est un droit et autre chose est l'exercice de ce droit. Il advient rarement qu'un droit puisse être considéré comme illimité dans l'application ; en général, chaque droit se heurte à d'autres droits qu'il doit respecter et avec lesquels il doit se concilier. Il n'en est pas autrement du droit de grève.

La faculté pour les ouvriers de se concerter et d'abandonner simultanément le travail implique que ce concert est absolument libre, et que les décisions prises en commun n'ont de force que pour ceux qui s'y rallient de leur propre gré. Les non consentants, ceux qui, pour des raisons que l'on n'a ni à rechercher ni à juger, préfèrent continuer le travail ne peuvent être contraints à chômer. Toute violence à leur endroit, toute menace même doivent être punies efficacement. La liberté individuelle est le principe qui domine tout. Nul groupe d'ouvriers ne peut s'arroger le droit d'exercer une contrainte sur ceux qui n'admettent pas ses décisions et ses conseils. *S'il en était autrement, le droit de grève serait un effroyable instrument de tyrannie.*. Quand même, ce qui est toujours difficile à démêler, l'immense majorité des ouvriers d'un corps d'état ou d'un établissement voudrait abandonner simultanément le travail pour les raisons les plus plausibles, si 10 p. 100, si 5 p. 100, ou même un seul, veulent continuer à travailler, *toute la puissance publique doit être employée à protéger la liberté de ces 10 p. 100, de ces 5 p. 100 ou de cet homme isolé.* Le principe du droit individuel le veut, et l'intérêt social également l'exige.

Si légitimes qu'elles soient, les grèves apportent souvent une grande et longue perturbation dans l'industrie ; elles gênent aussi considérablement les consommateurs ; elles entraînent enfin des pertes économiques. Ces raisons ne suffisent pas pour qu'on les interdise, d'autant qu'on peut trouver parfois des compensations dans les conséquences bienfaisantes de certaines grèves ; mais elles doivent engager les pouvoirs publics à empêcher tous les abus qui tendent à se glisser dans

les grèves et leur enlèvent parfois tout caractère d'équité et de légitimité.

Les actes de violence et de menaces doivent être très exactement réprimés[1]. La contre-partie du droit de grève, sans laquelle ce dernier n'existerait pas, consiste non seulement dans la faculté de continuer à travailler qui doit être assurée par les pouvoirs publics aux non grévistes, mais encore dans la possibilité pour les patrons de remplacer les grévistes par de nouveaux-venus, à quelque profession antérieure que ceux-ci appartiennent et de quelque contrée qu'ils viennent. Si la faiblesse de la police ou des tribunaux annule en fait cette contre-partie, le droit de grève perd toute légitimité.

Ainsi les pouvoirs publics doivent empêcher les grévistes de stationner en troupes à l'entrée des ateliers, d'y insulter les non grévistes ou les nouvelles recrues, de faire des rondes et des patrouilles d'intimidation, etc., et tous les actes de ce genre doivent être énergiquement châtiés. Un écrivain anglais, bien connu, M. Frédéric Harrison, glorifiant, dans un article de revue, la grève des ouvriers des docks de Londres *(dockers)* en 1889, dit qu'elle eût échoué en quinze jours sans les sentinelles placées par les grévistes pour détourner les nouveaux engagés : « *it would have collapsed in a fortnight but for the pickets.* » Les chefs de la grève prétendaient que ces *pickets,* c'est-à-dire ces groupes de grévistes à portée, étaient nécessaires pour recevoir les ouvriers étrangers aux stations de chemins de fer et leur expliquer la situation : « *pickets were necessary to meet strangers at railway stations and explain matters to them.* » Mais il ne s'agissait pas là d'explications pacifiques, données par quelques délégués isolés : il y avait chaque jour 11,000 hommes qui remplissaient cette fonction de *pickets* : « *There were 11,000 on picket duty daily*[2]. » Ces groupes apostés sont des instru-

[1] On doit protester contre l'habitude, prise par nos débiles gouvernements en France, de gracier presque immédiatement ceux des grévistes qui sont condamnés par les tribunaux pour violence sur les non grévistes. C'est compromettre le droit de grève.

[2] *A criticism of the Theory of Trades Unions*, by T. S. Cree, Glasgow, 1891, page 30.

ments soit de violence, soit d'intimidation, et faussent l'exercice du droit de grève. *Si les pouvoirs publics ne savent pas faire respecter la liberté des recrues en temps de grève, la conséquence de leur inertie ou de leur impuissance est de faire que les métiers lucratifs deviennent la propriété exclusive de certains groupes d'ouvriers, et que le reste de la population est relégué fatalement aux tâches les plus ingrates, les plus irrégulières. Il n'y aurait pas d'organisation plus injuste, ni plus contraire au progrès social.*

Une autre question des plus délicates et des plus importantes est soulevée par l'exercice désordonné du droit de grève, c'est celle de *la rupture du contrat*. Les lois ne s'en sont guère occupées jusqu'ici ; mais il paraît difficile qu'elles restent éternellement dans l'indifférence à cet égard.

Les usages, fondés sur les nécessités même de la production, ont introduit certaines règles dans chaque profession pour les congés soit d'ouvrier à patron, soit de patron à ouvrier. Ces usages ont, dans les circonstances normales, force légale. Un patron ne peut pas congédier du jour au lendemain un ouvrier régulièrement occupé ; il faut qu'il lui donne, comme on dit, ses huit jours, ou ses quinze jours, ou son mois, suivant les cas, c'est-à-dire qu'il l'avertisse un certain temps d'avance et que, après cet avertissement, il l'occupe pendant cette durée, ou qu'il lui paie son salaire durant celle de ces périodes qui correspond à l'engagement soit positif et précis, soit virtuel et implicite. Chacun saisit la raison d'être de cette coutume ; il s'agit de permettre à l'ouvrier de trouver une autre occupation.

Comme contre-partie, l'ouvrier ou l'employé régulièrement occupé ne peut davantage quitter immédiatement son patron ; il doit aussi le prévenir, soir huit jours, soit quinze jours, soit uu mois d'avance et continuer à travailler pendant tout ce temps après cet avertissement, à moins que le patron, par des motifs dont il est seul juge, ne le délie de cette obligation. On comprend aussi la raison de cette coutume universelle : il faut que le patron ait le temps de chercher et de trouver un remplaçant à l'ouvrier qui le quitte ; sinon, la production se trouverait

en partie arrêtée, quelquefois même irrémédiablement compromise.

Cette obligation pour l'ouvrier, qui fait partie d'un organisme industriel ou d'une exploitation, de prévenir à l'avance de son départ n'a pas été instituée uniquement dans l'intérêt du patron, quoique cet intérêt soit respectable; elle l'est dans l'intérêt général de l'organisme industriel, dans l'intérêt social même. Si, dans un établissement situé à la campagne, le chauffeur ou le mécanicien venait à déserter son poste sans crier gare, l'établissement tout entier pourrait être obligé de chômer plusieurs jours consécutifs, jusqu'à ce qu'on eût trouvé un autre chauffeur ou un autre mécanicien.

Ces obligations, reposant, de toute évidence, sur les nécessités industrielles et consacrées par la coutume au point qu'elles ont acquis une force légale, la grève peut-elle en délier les ouvriers? Assurément non. La rupture du contrat, quand elle s'effectue, non pas isolément, mais simultanément, de la part de dizaines, de centaines ou de milliers d'individus, est beaucoup plus préjudiciable à l'autre partie contractante et à l'ensemble même de la société. *Bien loin que la grève autorise la rupture du contrat, elle rend nécessaire que les lois et les pouvoirs publics s'appliquent davantage à empêcher et à réprimer cette rupture.*

Cent ouvriers ou mille ouvriers n'ont pas le droit de faire ce qu'un seul ne pourrait faire. Les grévistes doivent respecter les délais d'avertissement; ils doivent prévenir le patron huit jours, quinze jours ou un mois d'avance, suivant les circonstances de leur engagement, suivant les usages de leur profession ou de leur industrie; pendant ces délais, les choses doivent rester en l'état, c'est-à-dire que ni de la part du patron, ni de la part des ouvriers, il ne doit y avoir modification aux conditions du travail, à moins de consentement mutuel. S'il en est autrement, il y a une rupture de contrat, c'est-à-dire une faute qui doit entraîner une sanction. Cette sanction doit être naturellement une sanction civile, c'est-à-dire qu'elle doit consister en une indemnité pécuniaire. L'ouvrier la doit aussi bien au

patron, en cas de rupture du contrat, que le patron à l'ouvrier. Mille ouvriers, s'ils rompent le contrat simultanément, doivent tout aussi bien l'indemnité que la devrait un seul ouvrier. Comment payer cette indemnité ? Si la grève subitement éclate alors que le paiement de la quinzaine ou du mois n'est pas effectué, les sommes dues aux ouvriers pour cette quinzaine ou ce mois ou pour cette semaine, suivant les cas, doivent être acquises au patron à titre d'indemnité. Il serait loisible encore d'effectuer sur les salaires une retenue, ce que l'on fait dans beaucoup d'établissements à l'endroit des mécaniciens et des chauffeurs, pour représenter une somme correspondant, suivant les circonstances, à huit jours, quinze jours ou un mois de paie, et répondant de l'exécution du contrat, c'est-à-dire devant indemniser le patron si le contrat est rompu; ou bien, il serait licite, après la grève terminée, de retenir sur les salaires graduellement la somme correspondant à l'indemnité précitée.

En tout cas, une grève ne peut autoriser de la part des ouvriers une rupture de contrat. Dans l'intérêt de l'organisme industriel tout entier, les lois doivent prendre des précautions pour que la rupture du contrat, même en cas de grève, soit accompagnée d'une indemnité; sinon la grève cesse d'être légitime et elle devient périlleuse pour l'industrie.

Le cout et les résultats des grèves. — Les grèves occasionnent souvent une énorme déperdition de capitaux. Pour prendre un exemple, remontant aux temps héroïques de la lutte entre ouvriers et patrons en Angleterre, la grève des fileurs de Preston, qui avait pour objet d'obtenir une égalité de rémunération avec les fileurs de Bolton, dura d'octobre à fin décembre 1836. Les fileurs reçurent de la caisse de l'Union 5 shellings de secours par semaine, au lieu de 22 shell. 1/2 qui formaient leur salaire antérieur; certaines catégories d'auxiliaires recevaient un subside de 2 à 3 shellings par semaine. Quant aux cardeurs et aux tisseurs, qui subissaient le chômage par contre-coup, ils vivaient d'aumônes. Au milieu de décembre, les fonds de l'Union étaient épuisés. On calcule que les ouvriers perdirent en tout 1,500,000 francs et les

patrons 937,000 francs; beaucoup de petits commerçants, en outre, firent faillite. Plus coûteuse encore et de beaucoup fut une autre grève de Preston, en 1853; elle aurait coûté aux patrons 165,000 liv. sterl., soit 4,125,000 francs, et aux grévistes 357,000 liv. sterl., environ 9 millions de francs. On évalue à 320,000 liv. sterl., 8 millions de francs, ce que coûta en salaires perdus seulement la grève des fondeurs du North-Staffordshire en 1865. Le *Statistical Journal* enregistre, en 1861, huit grèves, ayant échoué presque toutes, dans les deux années précédentes, qui auraient coûté ensemble 1,570,000 liv. sterl., soit près de 40 millions de francs, dont 1,353,000 liv. ou 34 millions de francs environ en salaires perdus seulement. On dit qu'on a remarqué dans les grèves une plus grande mortalité des enfants des ouvriers.

Nous citons ces chiffres et ces faits d'après Roscher[1]. Il est clair que ces calculs ne peuvent être qu'approximatifs; peut-être sont-ils exagérés en ce qui concerne les pertes directes causées par les grèves. Tous les grévistes, surtout dans une longue grève, ne restent pas, en effet, absolument sans ouvrage; un certain nombre s'acquittent de tâches occasionnelles, rapportant quelque petite chose. D'autre part, au lendemain de la grève, si l'industrie n'a pas été complétement bouleversée et compromise par elle, ce qui peut arriver, mais n'est pas le cas général, il se manifeste, d'ordinaire, une recrudescence d'activité, avec des heures supplémentaires parfois, pour reconstituer les stocks amoindris ou pour répondre aux demandes suspendues des consommateurs, quand il s'agit d'objets dont la consommation peut être différée et n'est pas strictement journalière. *Il faudrait défalquer du coût des grèves tout le produit de cet excédent d'activité qui, fréquemment, suit la pacification. Il y a une part de travail plutôt déplacé dans le temps que complètement supprimé.* Comme compensation, les calculs précédents ne tiennent pas compte des chômages que les grèves causent indirectement.

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te Auflage, page 451.

Les observations du précédent paragraphe sont indispensables pour se rendre un compte exact de la facilité relative avec laquelle la population ouvrière, en même temps que l'industrie elle-même, paraissent se relever au lendemain de certaines grèves.

Les souffrances qu'engendrent les grèves ne laissent pas, toutefois, que d'être intenses dans beaucoup de cas. Elles dévorent non seulement les fonds des Associations Ouvrières pour nombre d'années, mais encore nombre d'épargnes individuelles. En ce sens, *elles sont parfois plus préjudiciables à l'essor personnel des individus bien doués et englobés, souvent à contre-cœur, dans ces luttes, qu'à l'essor même de la classe ouvrière.*

Les hommes réfléchis qui appartiennent à ce que l'on pourrait appeler le parti ouvrier se rendent compte du coût de cet instrument. M. Howell, parlant de la décade d'années 1870-1880, dont la première moitié, à cause en partie de la guerre franco-allemande fut très favorable à l'Angleterre et aux ouvriers anglais qui virent leurs salaires s'élever alors notablement, s'exprime ainsi : « La seconde partie de la décade ne fut pas « aussi prospère. Les affaires se ralentirent, les prix tombèrent « et les salaires furent réduits. Les Unions essayèrent autant « que possible de résister à ces réductions. Il en résulta de « grandes grèves dans plusieurs industries, grèves qui, dans « bien des cas, n'eurent pour résultat que des désastres, des « souffrances et la ruine presque complète de beaucoup « d'anciennes Unions. Mais *rien ne put empêcher la baisse des « salaires qui, dans certaines professions, retombèrent aussi bas « qu'ils étaient cinq ans avant l'ère de grande prospérité.* Heu- « reusement, les concessions faites au sujet des heures de « travail furent maintenues dans une très large mesure ; cer- « taines professions les conservèrent en partie, les autres « intégralement. L'épreuve fut terrible pour les Unions ; celles « qui avaient été édifiées sur des bases solides furent ébranlées « de fond en comble ; les autres tombèrent comme des châ- « teaux de cartes. La grande fédération des mineurs, appelée

« Association Nationale, fut mise en pièces, et jusqu'à ce jour « elle n'a pas pu se reconstituer sur le même pied. A la fin « de 1879, l'épuisement des ressources des plus grandes et des « plus riches des Unions était tel que beaucoup n'auraient pu « continuer longtemps[1] ». L'auteur cite certaines de ces associations, notamment celle des maçons, qui aurait, à la suite de grèves infructueuses, perdu une grande partie de ses adhérents.

Pareil recul s'est produit dans certains syndicats ouvriers français à la suite d'incidents analogues. *L'Annuaire des Syndicats professionnels* pour 1892 signale que, relativement à l'année précédente, le nombre des ouvriers syndiqués aurait baissé de 7,298 dans le département minier, métallurgique et verrier de la Loire. Le « syndicat des ouvriers mineurs de la Loire », dont le chiffre d'adhérents s'élevait à 3,500 en 1891, l'aurait vu réduire à 800 en 1892[2]. Et l'*Annuaire* n'en donne aucune raison, mais il est vraisemblable que les grèves fréquentes et parfois infructueuses des derniers temps en ont été la cause. Quant aux autres syndicats du même département, c'est par des vices d'organisation que leur importance aurait fléchi.

D'après les tableaux que fournit M. Howell, le coût des grèves pour la caisse directe des *Trade Unions*, monterait, en ce qui concerne onze des principales de ces associations, à 462,818 livres seulement, soit 11,570,450 francs, depuis la fondation de ces sociétés, dont l'une remonte à 53 ans et la plus jeune à 20 ans[3]. Ce serait beaucoup moins qu'on ne le pense généralement. La caisse des ouvriers tailleurs de pierres, qui paraît l'association la plus belliqueuse, aurait payé à ce sujet, en cinquante ans, 112,100 livres sterl. ou plus

[1] Howell, *Le présent et l'avenir des Trade Unions*, page 62.

[2] *Annuaire des Syndicats Professionnels*, 1892, page xxv, texte et note.

[3] Howell, op. cit., page 126 à 128. Dans l'ouvrage de M. Howell, il est parlé de quatorze *Trade Unions*, mais en lisant attentivement ses tableaux on voit qu'il n'y est réellement question que de onze, l'auteur expliquant que, pour trois, il n'a pu obtenir la distinction des dépenses pour les grèves d'avec les autres dépenses de ces associations.

de 2,800,000 francs : celle des mécaniciens réunis aurait, en 39 ans, affecté aux grèves 86,664 liv, sterl., ou 2,200,000 fr. environ.

D'autre part, en prenant les trois années que M. Howell considère le plus particulièrement, les onze *Trade Unions* examinées, qui sont parmi les plus importantes, auraient dépensé à soutenir des grèves 10,140 liv. sterl. ou 253,500 fr. en 1869, 60,222 liv. sterl., soit 1,505,550 fr. en 1879 et 10,906 liv. sterl., 272,650 fr. en 1889. L'année 1879 avait été une année très agitée; 1869 et 1889, au contraire, avaient été très calmes.

Ces sacrifices directs des caisses des Associations sont très loin de représenter le coût total de la grève pour les ouvriers, il faudrait tenir compte de la perte des salaires, difficile à évaluer; il est certain que les subsides alloués aux grévistes, même en y joignant les contributions parfois considérables qui viennent du public, ne représentent, d'ordinaire, que le quart ou le tiers, quelquefois moins et très rarement plus, des sommes que les ouvriers eussent gagnés, s'ils n'eussent pas quitté le travail.

Quels sont les résultats des grèves? Il est difficile de les constater avec exactitude. En général, ils sont mélangés; à des périodes heureuses pour les grévistes succèdent les périodes malheureuses; triomphantes de 1870 à 1875, en Angleterre, les grèves ont presque toutes échoué de 1876 à 1879.

Chez nous, notre Office du Travail, récemment institué, a publié une statistique des grèves survenues dans notre pays en 1891 et 1892 [1]. Si officielle qu'elle soit, une publication sur cette matière compliquée ne peut avoir que des clartés incomplètes. Voici, toutefois, comme information approximative, les renseignements que celle-ci fournit. En 1890, il y aurait eu 313 grèves, auxquelles auraient pris part 118,929 ouvriers. Sur ces 313 grèves, 140, comprenant 48,835 ouvriers, auraient eu pour cause une demande d'augmentation de salaire; 59, intéressant 6,476 grévistes, la résistance à une diminution de

[1] *Office du Travail. Notices et comptes rendus. Fascicule* III, *Statistique des grèves survenues en France pendant les années 1890 et 1891*, Paris 1892.

salaire; d'autre part, 46 de ces grèves, avec 47,043 ouvriers y participant, auraient eu pour objet la réduction de la journée de travail. On n'a pas pu constater les causes exactes des autres grèves qui, quoique nombreuses encore, concernaient beaucoup moins d'ouvriers. Sur ces 313 grèves, 166 n'ont duré que de 1 à 7 jours, 73 de 8 à 15 jours, 33 de 16 à 30 jours, 23 de 31 à 100 jours, 8 plus de 100 jours, et pour 10 grèves la durée était inconnue. Il est remarquable que, *d'ordinaire, plus le nombre des grévistes est considérable et plus la grève se prolonge.* Les grèves qui n'intéressent que moins de 50 ou même de 100 ouvriers sont le plus souvent assez brèves et plus de la moitié ne dure que de 1 à 7 jours. Les grèves, au contraire, de plus de 500 ouvriers se prolongent, en général, davantage. Ainsi, parmi les 30 grèves comprenant chacune plus de 500 ouvriers, 1 seulement n'a duré que de 1 à 7 jours, 14 se sont prolongées de 8 à 15 jours, 3 de 16 à 30 jours, 4 de 31 à 100 jours et 1 plus de 100 jours. Parmi ces 313 grèves, concernant 118,929 grévistes, 82 intéressant 13,361 ouvriers, auraient pleinement réussi, 64 où 28,013 grévistes étaient engagés se seraient terminées par des transactions, c'est-à-dire par un demi-succès, 161 comprenant 76,075 ouvriers, soit à la fois la majorité des grèves et celle des grévistes, auraient échoué. Le résultat était inconnu pour 6 grèves et 1,480 ouvriers.

En 1891, le nombre des grèves fut un peu moindre ainsi que celui des grévistes, 267 des premières et 108,944 des seconds. *L'Office du Travail* considère que 117 grèves concernant 30,184 ouvriers eurent pour cause une demande d'augmentation de salaire ; 45 auxquelles 7,150 grévistes participèrent, la résistance à une diminution de salaires ; enfin 21 grèves intéressant 11,902 grévistes étaient occasionnées par une demande de réduction de la journée de travail, par les règlements d'ateliers, etc. On voit que pour cette année 1891 l'*Office du Travail* n'avait pu se procurer de renseignements précis sur les causes réelles des grèves ou étaient engagés plus de la moitié des grévistes.

Quant à la durée de ces 267 grèves, il s'en est trouvé 159 qui ne furent que de 1 à 7 jours, 50 de 8 à 15 jours, 19 de 16 à 30 jours, 30 de 31 à 100 jours, 5 qui se prolongèrent plus de 100 jours et 4 dont la durée ne put être exactement constatée. Si l'on considère seulement les grandes grèves intéressant plus de 500 ouvriers chacune, on en relève 24, dont 9 durèrent de 1 à 7 jours, 3 de 8 à 15 jours, 4 de 16 à 30 jours, 7 de 31 à 100 jours et 1 plus de 100 jours. La même observation se vérifie ici que pour l'année précédente : les grèves intéressant un personnel très nombreux ont, en général, plus de durée que celles qui ne touchent que de petits ou de moyens ateliers. Ainsi, parmi les grèves auxquelles prennent part plus de 500 grévistes, 12 sur 24, soit la moitié, s'étendent au delà de 15 jours, et 8, soit le tiers, au delà d'un mois ; cette proportion dépasse sensiblement la moyenne pour l'ensemble des grèves.

Si l'on recherche maintenant les résultats, ils paraissent, pour l'année 1891, moins défavorables aux ouvriers que pour l'année 1890. Sur ces 267 grèves auxquelles prirent part 108,944 ouvriers, il s'en est trouvé 91, où 22,449 grévistes étaient intéressés, qui ont pleinement réussi ; d'autre part 67, concernant 54,237 ouvriers, ont été l'objet de transactions, c'est-à-dire de demi-succès, enfin 106, auxquelles participèrent 32,109 grévistes, ont échoué ; le résultat est inconnu pour trois petites grèves, où 149 ouvriers seulement étaient engagés.

Veut-on, pour se former un champ un peu plus vaste d'observation, réunir les deux années 1890-91, on arrive, en groupant les chiffres de l'*Office du Travail* aux constatations suivantes : en ces deux années, il éclata 580 grèves, concernant 227,873 ouvriers ; sur ce nombre le résultat de 9 grèves intéressant 1,629 grévistes est inconnu ; *il reste ainsi 571 grèves et 226,244 grévistes ; 173 grèves, où 35,810 grévistes étaient intéressés, ont pleinement réussi ; c'est moins du sixième des grévistes qui auraient ainsi obtenu pleinement gain de cause ; dans 131 grèves où 82,250 grévistes étaient impliqués, le résultat fut une transaction, c'est-à-dire un demi-succès :*

ainsi dans 304 de ces grèves, intéressant 118,060 grévistes, ceux-ci auraient obtenu un succès soit total, soit partiel; au contraire, 267 grèves se seraient terminées par l'échec des 108,184 grévistes qui y participaient.

Ces relevés, qui balancent ainsi à peu près par moitié les succès, soit totaux, soit partiels, et les échecs, ne fournissent pas, cependant, des indications décisives. Il faudrait d'abord avoir un champ d'observation beaucoup plus vaste, s'appliquant, par exemple, à vingt ou vingt-cinq ans. Les périodes où les grèves ont le plus de chances de réussir et celles où elles ont le plus de chances d'échouer alternent, en général, suivant en cela le mouvement même de l'industrie, dont les fluctuations dans le sens d'un surcroît d'activité ou d'une tendance à la dépression se succèdent périodiquement. Les années 1890 et 1891, ici considérées, étaient, dans certaines industries, celle des houillères, par exemple, et de la métallurgie, assez favorables aux revendications des ouvriers, l'activité de la production dans ces branches de travail étant alors particulièrement surexcitée.

Le simple succès matériel immédiat ne suffirait pas à prouver que les grévistes ont remporté une vraie et sérieuse victoire. On a fait cette remarque juste que, lorsqu'une grève dure un mois, c'est 8 p. 100 du salaire de l'année qui sont perdus; si les grévistes obtiennent 5 p. 100 d'augmentation, ils n'ont récupéré cette perte qu'au bout de dix-neuf mois.

D'autre part, il arrive qu'une grève triomphante rend parfois plus difficile aux industriels l'exercice de leur industrie, que leur débouché se restreint au lieu de s'étendre, et que, peu à peu, sans recourir à la mesure délicate de réduire les salaires, il sont obligés d'engager moins de monde, soit en ne remplissant pas les vides qui se font dans leur personnel, soit en congédiant quelques ouvriers, soit même en faisant chômer un jour ou deux par semaine. Quand on recourt à ces moyens, ce n'est pas en général au lendemain de la grève, c'est quelque temps après. Il n'en résulte pas moins qu'une grève, en apparence triomphante, peut en dernière analyse

être nuisible, sinon à chacun des ouvriers d'une manière absolue, du moins à l'ensemble du corps des grévistes, dont quelques-uns peuvent, à la longue, se trouver privés de travail. Il est ainsi impossible de juger d'une manière mathématique les résultats des grèves.

Nous donnerons plus loin quelques indications approximatives que suggère à ce sujet l'expérience. Nous devons auparavant traiter une question qui est l'objet de beaucoup de débats.

DE LA FORCE RESPECTIVE DES PATRONS ET DES OUVRIERS DANS LES GRÈVES. — DE L'ATTITUDE DES POUVOIRS PUBLICS ET DU PUBLIC LUI-MÊME. — Les relevés statistiques que nous avons fournis plus haut, et qui montrent que les succès et les échecs des grèves se compensent presque également, tendraient à démontrer que les patrons et les ouvriers luttent à armes égales dans ces conflits industriels, et que ce sont les circonstances extérieures qui assurent le gain tantôt de l'une tantôt de l'autre des parties. Quand deux belligérants voient, dans des campagnes nombreuses, et les succès et les échecs se partager entre eux par moitié, on ne peut dire qu'il soient de force manifestement inégale.

On invoque souvent encore, cependant, un passage d'Adam Smith, qui était très exact au moment où écrivait le célèbre économiste, mais qui se rapporte à un état de choses en général disparu : « Les ouvriers désirent gagner le plus possible; les « maîtres, donnent le moins qu'ils peuvent, écrit Smith ; les « premiers sont disposés à se concerter pour élever les « salaires, les seconds pour les abaisser. Il n'est pas difficile « de prévoir lequel des deux partis, dans toutes les circons- « tances ordinaires, doit avoir l'avantage dans ce débat et « imposer forcément à l'autre toutes ses conditions. Les « maîtres, étant en moindre nombre, peuvent se concerter « plus aisément... Dans toutes ces luttes, les maîtres sont en « état de tenir ferme plus longtemps. Un propriétaire, un « fermier, un maître fabricant ou marchand, pourraient en « général, sans occuper un seul ouvrier, vivre un an ou deux

« sur les fonds qu'ils ont déjà amassés. Beaucoup d'ouvriers « ne pourraient subsister sans travail une semaine, très peu « un mois, et à peine un seul une année entière. A la longue, « il se peut que le maître ait autant besoin de l'ouvrier que « celui-ci a besoin du maître; mais le besoin du premier « n'est pas si pressant[1]. » Parlant ensuite des coalitions, Smith écrit : « Les maîtres sont en tout temps et partout dans « une sorte de ligue tacite, mais constante et uniforme, pour ne « pas élever les salaires au-dessus du taux actuel... Quelque- « fois, les maîtres font entre eux des complots particuliers « pour faire baisser au-dessous du taux habituel les salaires « du travail. Ces complots sont toujours conduits dans le « plus grand silence et dans le plus grand secret jusqu'au « moment de l'exécution; et, quand les ouvriers cèdent, « comme ils le font quelquefois, sans résistance, quoiqu'ils « sentent bien le coup et le sentent fort durement, personne « n'en entend parler. Souvent, cependant, les ouvriers « opposent à ces coalitions particulières une ligue défensive ; « quelquefois aussi, sans aucune provocation de cette espèce, « ils se coalisent de leur propre mouvement, pour élever le « prix de leur travail. Mais que leurs ligues soient offensives ou « défensives, elles sont toujours accompagnées d'une grande « rumeur... Dans ces occasions les maîtres ne crient pas « moins haut de leur côté ; ils ne cessent de réclamer de « toutes leurs forces l'autorité des magistrats civils et l'exé- « cution la plus rigoureuse de ces lois si sévères portées « contre les ligues d'ouvriers, domestiques et journaliers. En « conséquence, il est rare que les ouvriers tirent aucun « fruit de ces tentatives violentes et tumultueuses qui, tant « par l'intervention du magistrat civil que par la constance « mieux soutenue des maîtres et la nécessité où sont la plu- « part des ouvriers de céder pour avoir leur subsistance « du moment, n'aboutissent, en général, à rien autre chose

[1] Adam Smith. *La Richesse des nations*, édition Joseph Garnier 1859, tome Ier, page 169.

« qu'au châtiment ou à la ruine des chefs de l'émeute [1] ».

Nous rapportons ces longs passages parce qu'ils sont souvent invoqués encore pour démontrer que les patrons ont, dans les grèves, un avantage naturel sur les ouvriers. Du temps d'Adam Smith, c'était sans doute le cas. On ne peut contester que les noirs desseins que l'économiste écossais attribue à la généralité des patrons ne se rencontrent encore fréquemment dans cette catégorie d'hommes ; ils y sont, toutefois, moins répandus, moins universels, certes, que jadis ; la doctrine nouvelle que le coût du travail est tout autre chose que le taux des salaires et que l'ouvrier bien rémunéré fournit souvent l'ouvrage au meilleur marché a gagné, en effet, et gagne chaque jour davantage beaucoup d'esprits parmi les patrons intelligents [2].

Nombre de patrons, cependant, encore réfractaires à cette doctrine, adopteraient la ligne de conduite suivie par leurs prédécesseurs au temps de Smith, si elle leur offrait une certitude ou une très grande probabilité de succès. Mais, d'abord, au point de vue légal, un grand changement s'est produit : les coalitions sont devenues licites aussi bien pour les ouvriers que pour les patrons. En second lieu, un autre changement, non moins considérable en fait, consiste dans les associations ouvrières permanentes, *Trade Unions* ou syndicats, et dans les ressources qu'elles rassemblent à l'avance pour entamer les luttes industrielles ; l'élévation des salaires, depuis trois quarts de siècle, dans la généralité des professions, au-dessus de ce qui est strictement nécessaire pour soutenir la vie de l'ouvrier et de sa famille, permet que ces cotisations soient assez abondantes. En outre, un grand

[1] Adam Smith. *La Richesse des nations*, tome Ier, pages 169 et 170.

[2] Se reporter aux chapitres antérieurs consacrés au *Taux des salaires*, à la *Productivité du travail*, etc.; y voir l'opinion des statisticiens américains MM. Atkinson, Gould, etc., consulter aussi l'opuscule de ce dernier intitulé : *L'état social du travail d'après l'enquête du « department of Labour » de Washington. Les ouvriers de la houille, du fer et de l'acier en Europe et en Amérique*, par E. R. L. Gould, expert au département du travail du gouvernement des États-Unis, Paris, 1893.

nombre d'ouvriers ont des épargnes propres. Enfin, les petits commerçants, soit par sympathie naturelle, soit par crainte de perdre leur clientèle, font, d'ordinaire, cause commune avec les grévistes et leur consentent des avances.

Aussi, l'expérience prouve-t-elle que non seulement beaucoup de grèves peuvent persister pendant quelques semaines, mais qu'un certain nombre, ainsi qu'on l'a vu plus haut, peuvent se soutenir pendant plusieurs mois; en général, quand une grève ne dure que quelques jours, ce n'est pas que les participants ne pussent la prolonger plus longtemps, c'est que ou bien elle a réussi assez vite, ou certaines circonstances font penser à la majorité des ouvriers qu'elle a peu de chances sérieuses de réussir.

D'autre part, la situation est très modifiée du côté des patrons. Adam Smith écrivait au temps de la petite industrie, ou tout au plus de la moyenne industrie, travaillant sans outillage considérable, c'est-à-dire sans grande mise de capitaux, pour un marché strictement local où le défaut de voies de communication à bon marché ne permettait pas d'introduire de loin les produits des pays concurrents. La situation du « maître » était alors très forte. Il en est tout différemment avec le gigantesque outillage d'un organisme industriel moderne et dans une lutte sur un marché ouvert pratiquement aux concurrents placés à des centaines ou à des milliers de lieues. Cet outillage gigantesque dépérit souvent si on ne l'entretient pas régulièrement; dans une verrerie, si on laisse éteindre les feux et qu'il faille les rallumer, c'est souvent une perte de 50,000 francs par four, sinon davantage, pour cette seule opération; dans une mine, si l'on ne parvient pas à entretenir, sans un jour ou du moins sans quelques jours d'interruption, le travail pour l'épuisement des eaux, la mine peut être absolument perdue. Pour une compagnie de voitures, possédant des milliers de chevaux, une grève si elle est absolue, alors même qu'on assurerait la nourriture et le pansage des chevaux, en arrêtant simplement leur sortie et les condamnant à l'immobilité pendant des semaines, risque de développer pro-

digieusement la mortalité dans la cavalerie. *Il en est des organismes industriels comme des êtres vivants; les organismes inférieurs peuvent supporter l'engourdissement, le sommeil, la suspension de toute fonction pendant un long temps, parfois pendant des mois; les organismes supérieurs, compliqués et perfectionnés, sont souvent gravement atteints par quelques jours de privations et de séquestration.* A un second point de vue, il advient souvent que le propriétaire d'une grande installation industrielle, travaille en partie avec un capital emprunté; l'intérêt de ces emprunts pèse sur lui pendant le chômage, alors qu'il ne réalise aucune recette équivalente. La plupart du temps, l'industriel produit pour un marché excessivement étendu où des concurrents prennent sa place s'il vient à chômer longtemps; fréquemment aussi, il a des commandes à terme fixe, la grève en suspend la fabrication, par conséquent la livraison, et l'expose non seulement à perdre pour l'avenir ses débouchés habituels, mais encore à payer des dommages-intérêts pour des retards.

La plupart des industriels modernes sont donc beaucoup plus vulnérables que ne l'étaient les petits patrons d'Adam Smith; très peu de vastes ateliers peuvent, sans d'énormes risques et de gros dommages permanents, supporter un chômage subit et prolongé. Ces deux circonstances, la soudaineté du chômage qui prend l'atelier au dépourvu et peut le priver même des moyens de préservation de l'organisme, et la prolongation du chômage, sont terribles dans beaucoup de cas; ils pourraient même être mortels. Par des mesures législatives interdisant aussi bien aux ouvriers en masse qu'à l'ouvrier isolé la rupture du contrat, c'est-à-dire l'abandon de l'ouvrage sans observation des délais d'usage, et infligeant à l'ouvrier isolément et aux associations d'ouvriers le paiement d'indemnités et de dommages en pareils cas, on pourrait obvier en partie au premier risque; et, comme nous l'avons dit plus haut, ce seraient là des mesures de toute justice. Quant à la prolongation du chômage, on ne peut atténuer les effets désastreux qu'elle pourrait avoir sur

certains organismes industriels qu'en protégeant énergiquement le recrutement libre de non grévistes; et ce serait là aussi œuvre de justice.

Non seulement la force offensive ou défensive des ouvriers, leur pouvoir de supporter longtemps le chômage, sont singulièrement accrus par l'organisation des associations, *Trade Unions* ou *Syndicats*, qui ont rassemblé par avance des ressources; mais encore différentes circonstances, propres tout au moins au temps actuel, font que les ouvriers trouvent dans l'ensemble du milieu social des concours qui les fortifient dans des proportions notables. Dans beaucoup de grèves, les grévistes reçoivent du dehors de nombreux subsides. Les assemblées administratives locales viennent souvent, soit directement, soit indirectement, à leur aide, par des dons faits à la grève ou par des secours distribués aux familles des ouvriers chômant volontairement. Nous signalions, dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses,* cette tendance de certains corps municipaux, de certains conseils généraux à contribuer aux grèves. Elle s'est singulièrement développée depuis. Ces corps administratifs n'ont, certes, pas le droit strict d'employer les deniers des contribuables à peser, en faveur d'une des parties, dans les conflits industriels; mais si condamnable que soit cette coutume, elle s'insinue et pourvu qu'on déguise le don, qu'on le présente comme un secours pour les familles des grévistes pauvres, le Gouvernement, en général, ferme les yeux.

Dans le public aussi, il se rencontre nombre de personnes mues par des sentiments et des motifs très divers, les uns de sympathie idéale, d'autres d'intérêt ou de réclame personnelle, qui versent des cotisations pour les grèves.

Rendant compte de la grande et célèbre grève des ouvriers des Docks de Londres, en 1888, M. Georges Howell constate que l'Association des *dockers*, fondée en 1887 et enregistrée en 1888, ne compta au début que 2,500 membres, chiffre qui tomba bientôt à 300 et que, à l'époque de la grève, elle ne comprenait que 800 membres; mais, dit l'apologiste des *Trade*

Unions, « l'assistance ne fit pas défaut aux grévistes et les secours vinrent en abondance. Le public contribua directement, par mandats postaux ou autres envois, pour la somme de 13,730 liv. sterl. 2 shel. 4 deniers (345,000 fr. environ), en y comprenant les souscriptions recueillies par divers journaux; les *Trade Unions* (autres que celle des *dockers*) contribuèrent pour 4,473 liv. sterl. 11 shel. 7 deniers (112,000 fr. environ); les colonies envoyèrent 30,423 liv. sterl. 15 shel. (761,000 fr.), provenant surtout de l'Australie, et les pays étrangers 108 liv. sterl. 14 shel. 7 deniers (2,725 fr.)[1]. C'était en tout près de 49,000 liv. sterl., plus de 1,220,000 francs, de secours extérieurs que les *dockers* avaient reçus. Nous mentionnons seulement certaines grandes interventions sociales, de nature à puissamment aider les grévistes, comme celle du cardinal Manning.

Ces aides, soit substantielles, soit morales, ne manquent pas, en tout pays, aux grévistes. Au mois de mai 1893, Mgr Lécot, archevêque de Bordeaux, qui, quelques semaines plus tard, devait être fait cardinal, adressait au comité de la grève des maçons et tailleurs de pierre de Bordeaux, une longue lettre, où alternaient les encouragements et les bons conseils : « Le sort des pauvres familles des ouvriers inoccupés, disait le prélat, m'intéresse et me touche au delà de tout ce que vous pouvez imaginer. Aussi n'ai-je pas attendu votre demande pour leur venir en aide. *Dès le premier jour de la grève, j'ai donné des ordres pour qu'on secoure les familles dans le besoin,* et un crédit de 500 francs en bons de pain et de soupe a été ouvert... En tout cas, messieurs, et jusqu'à ce qu'ait lieu la première paye de quinzaine, vous me trouverez toujours disposé à faire tous les sacrifices en mon pouvoir pour aider vos familles nécessiteuses et pour multiplier les secours en faveur de vos chers enfants, que Dieu a faits aussi les miens[2]. »

Ainsi, *dès le premier jour de la grève et jusqu'à ce qu'ait lieu la première paye de la quinzaine*, pour parler comme l'archevêque

[1] Howell : *Le Passé et l'Avenir des Trade Unions*, pages 64 et 65.
[2] *Journal des Débats* du 28 mai 1893, édition du soir.

de Bordeaux, les ouvriers grévistes rencontrent au dehors de nombreux concours.

Si l'on se demande la cause de tous ces appuis, on ne peut, au sujet de la principale, que rappeler le mot, si caractéristique dans sa brièveté, de l'apologiste des *Trade Unions* M. Howell : « Nous les trouvons (les *Trade Unions* à partir de la réforme électorale de 1832) formant un pouvoir politique distinct, disposant du nombre et de capitaux importants. *Les politiciens leur font la cour et les soutiennent*[1]. »

Dans ces circonstances toutes nouvelles, et par toutes les raisons, les unes techniques, les autres financières, les autres sociales, qui viennent d'être énumérées, c'est un véritable anachronisme que de rappeler le passage d'Adam Smith, exact d'ailleurs de son temps, sur la prétendue infériorité des ouvriers à l'égard des patrons dans les grèves.

De la portée économique des grèves. — Exercice incontestable d'un droit, sous la réserve d'indemnités pour la rupture des contrats et de la sauvegarde de la liberté des non grévistes, les grèves, considérées non pas isolément, mais dans leur ensemble, ont-elles de bons ou de mauvais effets pour les ouvriers d'abord et pour la société en général?

Il fut un temps où l'on ne voulait reconnaître à ces luttes que des conséquences funestes tant pour les grévistes que pour l'industrie. Une femme, qui s'occupa des questions économiques dans le second quartier de ce siècle et qui y acquit quelque notoriété, Miss H. Martineau, écrivit en 1834 un livre, dont le titre, plus que le contenu, est longtemps resté comme le résumé de la sagesse en cette matière : *The tendence of strikes and sticks to produce low wages,* la tendance des coalitions et des grèves à produire de bas salaires. On ne peut adhérer, d'une manière générale, à une formule si simple.

Le droit de grève est certainement en principe aussi utile à l'ouvrier qu'il est légitime. Il le fait d'abord respecter du patron; il lui permet de discuter et parfois de faire améliorer

[1] Howell, op. cit., page 55.

les règlements d'atelier trop tyranniques ou trop capricieux ; de restreindre des heures de travail démesurément longues[1] ; d'empêcher, lors du changement de la base des tarifs, à la suite d'introduction de machines nouvelles ou de procédés nouveaux, que ces modifications servent à dissimuler une réduction des salaires ; il met parfois en état les ouvriers de faire relever le taux de ceux-ci. *On ne saurait sérieusement contester que, en l'absence du droit pour les ouvriers de se concerter et de suspendre simultanément le travail, ils ne se trouvassent dans des conditions moins bonnes pour soutenir leurs intérêts.*

Autre chose, toutefois, est un droit et autre chose l'usage qu'on en fait. L'abus des grèves a des inconvénients considérables tant pour les ouvriers que pour la société. Quelquefois, certains de ces inconvénients sont propres aux ouvriers seuls et ne s'étendent pas à la société dans son ensemble. Ainsi, les grèves amènent souvent le recours à des machines pour réduire une main-d'œuvre devenue soit trop chère, soit seulement trop arrogante, ou bien encore elle entraîne la substitution d'une matière à une autre dans la production, comme celle du fer au bois dans les charpentes, substitution qui a été très favorisée, depuis une quinzaine d'années à Paris par les grèves. Un technicien de la première partie de ce siècle, Ure, dans sa *Philosophy of Manufactures,* a cité de nombreux exemples de cas semblables. Les grèves portent l'esprit d'ingéniosité des patrons à rechercher tous les moyens, soit inventions, soit combinaisons de tâches, pour réduire l'importance du personnel qu'ils emploient. Dans ce cas, les grèves peuvent nuire, d'une façon assez prolongée, aux ouvriers, sans porter un préjudice permanent à l'industrie.

D'autres fois les grèves favorisent une catégorie d'ouvriers,

[1] En mai 1893, il a éclaté à Suresnes une grève d'ouvriers teinturiers qui, entre autres *desiderata*, dont quelques-uns très contestables, demandaient le repos du dimanche et la réduction de la journée de travail à douze heures ; les patrons, se rejetant sur ce que ce genre de travail est très intermittent et doit être fait très rapidement, étaient peu disposés, au début, à accorder l'un et l'autre ; il est cependant clair que les ouvriers sur ces deux points avaient raison.

aux dépens de l'ensemble de la masse ouvrière ; c'est ce qui arrive quand les élévations de salaires ou autres avantages obtenus par les grévistes triomphants doivent faire sensiblement hausser le prix de l'article produit et en restreindre le marché. Il faut alors que ou bien les fabricants les plus faibles disparaissent et que les ouvriers de ceux-ci perdent leur situation, ou que le recrutement de la profession se restreigne ; les grévistes peuvent ainsi parfois obtenir satisfaction, mais aux dépens de la masse ouvrière générale et ambiante, qui se voit fermer ou restreindre l'accès à des emplois qui lui eussent été rémunérateurs.

D'une façon générale, le principal effet des grèves fréquentes est d'ajouter singulièrement à l'instabilité de la situation et des ressources de l'ouvrier ; les salaires deviennent alors très mobiles et les chômages tendent à se faire plus nombreux. Chaque léger surcroît d'activité, chaque tendance à la dépression de l'industrie est l'occasion d'une grève offensive ou défensive. Les salaires perdent ainsi le caractère de fixité qu'il serait désirable qu'ils eussent, non pas d'une façon absolue, mais pour quelque durée du moins. Les hausses et les baisses de salaires se succèdent fréquemment ; un taux de salaires n'est plus en quelque sorte irrévocablement acquis ; comme dans la Grande-Bretagne, depuis quelques années, dans nombre de grandes industries, il n'est que provisoire, toujours sujet à contestation. *Cette mobilité de la rémunération peut se justifier comme une sorte d'association détournée, sinon aux bénéfices réels de chaque fabricant en particulier, du moins aux bénéfices de l'ensemble de l'industrie à chaque moment déterminé.* Pour les ouvriers prévoyants, qui savent faire et préparer la compensation des bonnes années et des mauvaises, cet état de choses n'est pas désavantageux ; pour les autres, c'est-à-dire les ouvriers peu perspicaces, peu énergiques, il est souvent préjudiciable ; il leur donne ce que les Anglais appellent des *desultory habits,* des habitudes décousues, irrégulières.

Aussi doit-on applaudir à toutes les organisations soit permanentes, soit accidentelles d'arbitrage, telles qu'on en a fon-

dées dans divers pays ; mais il faut d'abord que ces arbitrages soient facultatifs, et il ne faut pas se dissimuler que, dans beaucoup de cas, le parti pris ou la passion les rendent d'un fonctionnement tantôt très malaisé, tantôt impossible. On connaît notre belle institution des tribunaux de prud'hommes où des ouvriers élus et des patrons élus en nombre égal, placés les uns et les autres, depuis quinze ans, sur le pied de la plus stricte égalité, prononcent sur les litiges entre ouvriers et patrons. Cette institution est aujourd'hui gravement menacée : dans plusieurs corps d'état parisiens, les ouvriers ont fait prendre aux prud'hommes élus par eux l'engagement formel (avec leur démission donnée sans date comme garantie) que, dans tout différend entre un ouvrier et un patron, ils se prononceraient toujours pour l'ouvrier. Le Conseil d'État, au printemps de 1893, a cassé l'élection de ces prud'hommes parisiens, parce qu'ils avaient abdiqué d'avance leur liberté d'appréciation et qu'ils ne pouvaient plus ainsi être des juges. Mais si les ouvriers persistent, comme c'est à craindre, cette juridiction mixte et professionnelle sera appelée à disparaître.

Les effets économiques des trade unions et des syndicats. — Ces groupements ouvriers exercent-ils une influence heureuse sur la situation de leurs membres et sur l'ensemble du développement industriel? Il est malaisé de répondre d'une façon catégorique et simple à cette question. Il y a un mélange de bien et de mal dans l'action de ces associations ; ce mal et ce bien s'y combinent dans des proportions très variables. Il est à craindre, toutefois, si les pouvoirs publics ne prennent pas des mesures efficaces pour maintenir la liberté individuelle, que le mal ne finisse par l'emporter sur le bien.

L'*association,* telle qu'on l'a pratiquée dans ces derniers temps, a certainement relevé la situation de l'ouvrier vis-à-vis du patron ; elle a valu au premier souvent une réduction des heures de travail, une amélioration des salaires nominaux, surtout plus d'égards, plus de considération, des conditions de travail plus propices au point de vue de l'hygiène. Mais, d'autre part, elle semble avoir introduit beaucoup plus d'insta-

bilité et d'irrégularité dans le travail, de sorte que le gain obtenu par l'augmentation du salaire à la journée se trouve parfois perdu par l'accroissement des chômages. *Elle a surtout déprimé la situation des ouvriers qui ne font pas partie des corps d'état principaux et les mieux rémunérés; elle leur a rendu l'accès de ces corps d'état soit impossible, soit très difficile.* Elle a ainsi procédé par refoulement, avantageant une partie de la population ouvrière aux dépens de la grande masse qu'elle tend à réduire aux métiers infimes et non classés. Cette quantité de traînards, que Karl Marx appelait la réserve, fréquemment inoccupée et misérable, de l'armée des travailleurs, les assujettis au *sweating system,* ou système de la sueur, dont nous parlerons plus loin, les *Trade Unions* et les *Syndicats professionnels* en France tendent à en accroître le nombre et à en empirer encore la condition. De là vient, en partie, l'hostilité très vive que les nouveaux *Trade Unionistes*, c'est-à-dire ceux des corps d'états les plus humbles, manifestent à l'endroit des vieux *Trade Unionistes*. M. Howell ne se dissimule pas la portée de cette lutte; son introducteur en France, M. Le Cour Grandmaison, y voit la cause de la crise que traverse l'*Unionisme*[1]; mais les corps d'états les plus humbles, quand ils parviennent à constituer de nouvelles *Trade Unions,* ne se montrent pas moins exclusifs que les plus anciennes de ces sociétés.

Au point de vue de la production globale, l'action des Trade Unions et des Syndicats paraît aussi avoir été dépressive, là où il n'a pas été possible d'inventer des machines nouvelles pour compenser la réduction de la productivité du travail. On a vu un certain nombre de ces associations limiter de parti pris la quantité d'ouvrage que les ouvriers doivent faire dans un laps de temps déterminé; les ouvriers robustes et habiles de la profession se trouvent ainsi obligés à ne pas user de toute leur habileté et de toute leur force; la moyenne fixée est calculée sur ce qu'ont l'habitude de faire les ouvriers médiocres. Les

[1] Howell, *Le Passé et l'Avenir des Trade Unions*, préface de Le Cour Grandmaison, pages 18 à 19.

briquetiers, notamment, ont donné des exemples de ce genre en déterminant quel est le nombre de briques que chaque manœuvre doit porter. Celui qui en portait plus de huit était mis à une amende de 1 franc, et tout ouvrier, au courant d'un délit de ce genre commis par un camarade et ne le dénonçant pas, devait payer la même amende. La stricte réglementation du nombre des apprentis, l'opposition à l'abandon des procédés en cours et à l'introduction de machines, font partie aussi de la politique de diverses *Trade Unions*. La prohibition du travail à la tâche est un article qui réunit en principe l'adhésion presque universelle des Unionistes, quoique dans la pratique ils soient contraints d'admettre beaucoup d'exceptions, temporaires à leurs yeux[1].

On a dit que les règlements dont nous parlons ne sont propres qu'à quelques-unes de ces associations, notamment à celles du bâtiment en Angleterre, et que les *Trade Unions* de premier ordre, comme celle des Mécaniciens réunis, y échappent. Cela n'est vrai que dans une certaine mesure.

Un économiste anglais, M. Marshall, déclare, peut-être d'une façon prématurée, que le développement de la richesse permet d'attacher moins d'importance qu'autrefois à l'accroissement de la production : « *We are no more compelled to* « *subordinate almost every other consideration to the need* « *of increasing the total produce of industry*; nous ne sommes « plus obligé de subordonner presque toute autre considération « au besoin d'augmenter le produit total de l'industrie[2] ». Cette proposition ne peut être admise, dans l'état actuel, qu'avec beaucoup de réserve ; on a vu plus haut (tome Ier, p. 494 à 503) toutes les déductions qu'il faut faire à l'accroissement nominal

[1] On trouvera de nombreux exemples de ces efforts pour restreindre la productivité moyenne du travail de chaque ouvrier dans l'ouvrage de M. le comte de Paris sur les *Associations ouvrières en Angleterre* et dans Roscher *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, pages 448 et suivantes.

[2] Marshall, *Economics of industry*, page 23; le titre que l'auteur anglais donne à ses observations sur ce point est encore plus topique : « *The nation is richer and needs not sacrifice every thing to production* ».

de la production et combien l'augmentation réelle de celle-ci est inférieure à l'apparence. Les procédés qui tendent à déprimer l'élan productif, s'ils se généralisaient, finiraient par nuire sensiblement au bien-être du genre humain.

Quoique bien disposé, par la raison qui précède, envers les *Trade Unions*, M. Marshall hésite à porter sur elles un jugement décisif : « Les faits semblent prouver, dit-il, que, toutes autres choses restant égales, les salaires sont généralement hauts dans les corps d'état qui ont de fortes *Trade Unions* par rapport à ceux qui n'en ont pas; mais ils ne nous permettent pas de déterminer quel est l'effet des *Unions* sur le total des salaires, *on the aggregate of wages*[1] ». Cette réflexion est sagace, car les salaires élevés des ouvriers unionistes peuvent parfois constituer une sorte d'accaparement aux dépens de la masse des ouvriers, qui se trouvent rejetés dans des emplois intermittents. Une autre observation de M. Marshall, dont les dispositions favorables pour les *Trade Unions* ne sont pas douteuses, mérite d'être citée : « Dans les corps d'états qui sont très sujets à la concurrence étrangère, les Unions suivent généralement une politique éclairée et facilitent les affaires; » il ajoute aussitôt, il est vrai : « Autres corps d'états où de fortes *Trade Unions* peuvent en définitive faciliter les affaires[2]. » Mais, dans le texte, il apporte une restriction nouvelle : « Une Union forte, écrit-il, est souvent, à tout prendre, utile dans un corps d'état où elle ne peut pas devenir trop forte : *A strong Union is often on the whole helpful in a trade in which it cannot become too strong;* et il montre quelque alarme devant les vieux projets de fédération des Unions, qui les rendraient irrésistibles par l'usage des armes modernes des grèves coordonnées et du boycottage, *sympathetic strikes and boycotts*[3].

Que la politique des *Trade Unions* soit, en général, éclairée dans les métiers où la concurrence étrangère est très pres-

[1] Marshall : *Economics of industry*, sommaire du chapitre XIII, du livre VI, page XIV.

[2] *Id.*, *ibid.*, page XIV.

[3] *Id.*, *ibid.*, page 398.

sante, ce n'est pas là une recommandation bien décisive en faveur de ces associations. Car cette sagesse, elles ne la tireraient pas de leurs propres inspirations et de leurs propres goûts; elles la subiraient par nécessité. Il en résulterait que si les associations ouvrières de divers pays parvenaient à s'entendre, comme elles cherchent à le faire avec beaucoup de persévérance depuis quelques années, le frein de la concurrence étrangère étant ainsi détendu, cette politique éclairée des grandes *Trade Unions* anglaises, qui n'est pour elles aujourd'hui qu'affaire de circonstance, de nécessité, et non de choix, tendrait à s'évanouir. On arriverait alors à cet état que nous décrit M. Marshall lui-même : « Les effets pertubateurs, *disturbing effects*, de l'action des *Trade Unions* se rencontrent probablement à leur maximum dans les corps d'état qui ont le monopole de quelque habileté spéciale, et qui ne sont pas beaucoup influencés par la crainte de la concurrence étrangère. C'est dans quelques-uns de ces métiers qu'un mauvais usage des forces de l'Union peut le plus aisément se montrer, usage qui nuit en premier lieu aux patrons (*employers*), mais qui, à la longue, est surtout nuisible au public en général. Et, certes, il est vrai maintenant, comme il le fut au temps des vieilles Guilds (corporations), que dans tout corps d'état où il y a une sorte de monopole, naturel ou artificiel, les intérêts du public sont suceptibles d'être le plus sacrifiés, quand la paix règne dans ce corps d'état et que ouvriers et patrons s'entendent sur la politique qui rend l'accès du métier difficile, restreint la production et tient les prix artificiellement élevés [1]. »

Si la crainte de la concurrence étrangère préserve seule la société anglaise et les sociétés occidentales de cet avenir, ce peut n'être là qu'un préservatif passager. Si difficile que soit l'entente, actuellement poursuivie entre les ouvriers des différentes nations, il n'est pas complètement impossible qu'elle se réalise partiellement pour les principales d'entre elles ; on

[1] Marshall : *Economics of industry*, pages 398–400.

tomberait alors dans la situation fâcheuse qui vient d'être décrite.

LES TRADE UNIONS OU SYNDICATS ET LA CONCURRENCE ORIENTALE. — LE PÉRIL ASIATIQUE. — SYMPTOMES GRAVES DE CE PÉRIL : LES PROGRÈS INDUSTRIELS DU JAPON. — Il se pourrait que, à la longue, tout l'ensemble de la civilisation occidentale, c'est-à-dire des peuples d'Europe et d'Amérique, souffrit gravement de cet état de choses auquel semblent tendre les *Trade Unions* et les syndicats. En dehors de la civilisation occidentale, il se trouve en effet de grands blocs de peuples qui jusqu'ici ne sont pas entrés dans le courant d'idées qui entraîne nos ouvriers; ce sont les peuples asiatiques auxquels peut-être on peut joindre, quoique sur ce point il pourrait s'élever quelque contestation, les Russes. A ces peuples asiatiques : hindous, chinois, japonais, il ne manque que nos méthodes de travail et nos capitaux. Il n'est pas impossible qu'avec le temps ils n'adoptent celles-là et se procurent ceux-ci ; dans le cas où, après cette adoption, ils ne prendraient pas rapidement les idées occidentales et où ils resteraient fidèles à la pratique du travail intensif, *les Trade Unions et les Syndicats pourraient avoir porté un coup sérieux à la prospérité des nations dites aujourd'hui civilisées*. J'ai plusieurs fois signalé ce *péril asiatique ;* l'opinion publique, en général, l'entrevoit vaguement, mais ne se rend pas compte de ce qu'il est réellement. On s'imagine que le danger consiste dans l'introduction, au milieu de nos sociétés européennes, de travailleurs chinois, japonais ou hindous ; en aucune façon. Le péril asiatique est tout autre ; il se trouve dans la concurrence que, sans sortir de leur pays, les ouvriers de l'Inde, des contrées adjacentes, de la Chine et du Japon, armés de nos capitaux et de nos métiers, pourront faire aux industries occidentales. Déjà, cette concurrence se fait sentir de la part des filatures de coton indiennes qui inquiètent les filatures de Manchester et en réduisent le débouché. On a voulu expliquer par des causes temporaires, comme la dépréciation de l'argent, cet essor de l'industrie cotonnière de l'Inde ; mais la cause essentielle en est plus profonde.

Pour la soie, la même concurrence tend à se développer et elle a des chances de s'étendre à divers autres tissus. Du document officiel japonais intitulé : *Résumé statistique de l'Empire du Japon pour 1893*, nous extrayons les renseignements suivants : en 1890, le Japon a fabriqué 4,154,466 pièces de soie destinées au vêtement, pour une valeur de 10,501,378 yens[1], contre 3,192,777 pièces (valeur 7,908,621 yens) en 1887, 2,085,444 pièces (valeur 5,639,460 yens) en 1886 et 1,454,276 pièces (valeur 3,742,935 yens) en 1885; ainsi en cinq années la production des soieries a presque triplé soit en quantité soit en valeur dans l'Empire du Soleil-Levant. Les tissus de soie pour ceinture se sont élevés, d'autre part, de 152,363 pièces (valeur 288,784 yens) en 1885, à 593,509 pièces et 2,048,861 yens en 1890. L'accroissement a été plus considérable encore pour les tissus de coton destinés au vêtement; la production japonaise en est passée, de 5,195,114 pièces (valeur 5,344,650 yens) en 1885, à 30,044,876 pièces (valeur 13,098,442 yens) en 1890; de même, pour les tissus mélangés de soie et de coton, dont la production, de 1885 à 1890, s'est élevée de 750,130 pièces (valeur 1,414,263 yens) à 2,764,967 pièces (valeur 2,978,301 yens) en 1890. Pour éviter un encombrement de chiffres, nous nous contentons de dire qu'un progrès analogue s'est manifesté, en la même période, dans la production des tissus mélangés de soie, coton et chanvre pour vêtements, ainsi que des ceintures de coton et des ceintures mélangées de soie et de coton; pour ce dernier article même, la fabrication a presque décuplé en quantité et presque vingtuplé en valeur : 127,231 pièces, valant 126,433 yens en 1885, et 1,638,940 pièces, valant 2,332,020 yens en 1890. Pour bien d'autres objets, la céramique, les allumettes chimiques, etc., la production japonaise arrivera à lutter avec celle de l'Europe.

Il est possible que même une partie de la grande industrie proprement dite européenne finisse par avoir maille à partir

[1] Le *yen* vaut nominalement 5 francs.

avec les concurrents orientaux. Déjà l'importation des charbons anglais au delà de Suez est menacée par le développement des houillères de l'Extrême-Orient. En ce qui concerne le Japon, la production du charbon de terre y est passée de 273,990,943 kwan, en 1885, à 696,589,835 kwan en 1890. Le kwan, nous dit le document japonais, vaut 3 kilogrammes 756 grammes, ce qui représente, pour la dernière année, 2,619,000 tonnes, chiffre déjà important. On sait l'essor que sont en train de prendre les houillères du Tonkin avec la main-d'œuvre chinoise ou annamite. De même, la production des autres métaux tend à se développer au Japon; celle du fer est passée de 977,792 kwan, en 1885, à 5,019,810 kwan en 1890; celle du cuivre a augmenté de 80 p. 100, celle du souffre a plus que quadruplé : 5,519,924 kwan en 1890 contre 1,319,933 en 1885. Aussi, l'exportation japonaise totale qui ne s'élevait qu'à 51,547,407 yens (le yen vaut nominalement 5 fr.) en 1887 s'est-elle élevée à 78,738,054 yens en 1891. L'augmentation a été surtout sensible pour les objets manufacturés, dont l'exportation ne montait qu'à 7,326,554 yens en 1887 et a atteint 12,615,402 yens en 1891. La baisse de l'argent ne peut être la cause principale de cet essor, car de 1887 à 1891 l'argent n'a pas énormément changé de valeur; l'once d'argent valait en moyenne à Londres 44 pence 5/8 en 1887 et 45 1/16 en 1891.

Dans la navigation aussi les Orientaux sont en train de faire de rapides progrès. Le document qui nous fournit tous ces détails donne la décomposition du mouvement maritime du Japon avec l'étranger : il en résulte que, en 1886, les sorties des ports japonais comprenaient 175 navires à vapeur japonais, jaugeant 152,843 tonnes, contre 635 navires à vapeur étrangers d'un tonnage de 759,141 tonnes; la proportion des premiers aux seconds était donc de 1 à 5; on retrouvait presque exactement ce même rapport de 1 à 5 pour les navires à voiles, dont il était sorti à destination de l'extérieur 349 japonais, jaugeant 20,405 tonnes, contre 124 étrangers, jaugeant 104,035 tonnes. En 1891, au contraire, les navires japonais, soit à voiles, soit à vapeur, dans le mouvement maritime du

Japon avec l'étranger, sont, comme tonnage, dans le rapport de 1 à 3 environ comparativement aux navires étrangers; les sorties, en effet, comprennent 370 navires japonais à vapeur, jaugeant 324,965 tonnes, contre 803 vapeurs étrangers, jaugeant 1,152,581 tonnes; la navigation à vapeur japonaise avec l'extérieur a ainsi notablement plus que doublé en cinq ans, tandis que la navigation à vapeur étrangère ne s'est pas accrue de 55 p. 100. Quant aux sorties de voiliers japonais en 1891, elles comprenaient 975 navires, jaugeant 34,448 tonnes, contre 93 navires à voiles étrangers, jaugeant 102,805 tonnes; la proportion des premiers était d'environ 33 p. 100[1]. Il s'agit là uniquement du mouvement maritime extérieur.

On sait, en outre, que dans le personnel des navires européens desservant l'Extrême-Orient il entre une proportion de plus en plus considérable de Chinois et d'Hindous, comme chauffeurs et matelots.

Nous avons pris comme exemple le Japon, parce qu'il est entré dans le courant européen; mais que sera-ce quand la Chine commencera peu à peu à s'y mettre également[2]?

La concurrence asiatique deviendra donc de plus en plus redoutable, d'autant que les capitaux occidentaux, ne sachant comment s'employer dans leur pays d'origine (voir plus haut pages 158 à 162) n'hésiteront pas, si on leur offre quelques chances sérieuses de profit, à se risquer dans l'Extrême-Orient. *La politique aujourd'hui préconisée par les Trade Unions et les Syndicats aidera puissamment cette concurrence orientale.* Les mesures artificielles ne réussiront pas à en préserver complétement l'Occident. Outre qu'il est impossible de rompre abso-

[1] Tous ces renseignements sont extraits du document japonais intitulé : *Résumé statistique de l'empire du Japon pour 1893*, pages 24 à 27, 34 et 59. Ce document, qui paraît en japonais et en français, est l'analogue des *Statistical Abstracts* britanniques, comprenant 148 pages grand in-8° et quatre cartes; il est infiniment mieux fait que les publications statistiques françaises similaires, beaucoup plus facile à consulter et plus pratique.

[2] Ces lignes étaient écrites avant la guerre de Corée où éclata, d'une façon si brillante, la supériorité japonaise et d'où pourra sortir le rajeunissement de la Chine elle-même.

lument tout commerce avec une grande partie du monde, les Occidentaux, vinssent-ils à établir les droits les plus protectionnistes, verraient leurs débouchés extérieurs se limiter par cet essor de l'Extrême-Orient.

On dira peut-être que ces pays du Soleil-Levant, Inde, Indo-Chine, Chine, Japon, ressentiront, à leur tour, les revendications ouvrières, qu'il s'y constituera aussi des Unions et des Syndicats qui réglementeront le travail par tête et hausseront les salaires, cela peut être; nous avons montré dans un de nos précédents ouvrages, que la Chine n'est pas indemne de groupements socialistes; mais il faudra du temps pour que ces aspirations s'épanouissent dans l'Asie-Orientale et y triomphent. Dans l'intervalle, qui peut comprendre un grand nombre de décades d'années, il n'est pas impossible que les *Trade Unions* et les *Syndicats* n'aient puissamment développé la concurrence asiatique[1].

L'œuvre de ces associations, si elles ne s'assagissent pas, pourrait donc, tout en aboutissant passagèrement, dans certains métiers, à des salaires nominaux plus élevés que ceux qui eussent été obtenus naturellement, rendre l'industrie beaucoup plus instable, les chômages plus nombreux, les crises plus fréquentes, ce qui non seulement enlèverait à l'ouvrier le bénéfice réel de l'accroissement des salaires à l'heure ou à la journée, mais même le constituerait en perte.

LES TRADE UNIONS ET LES SYNDICATS TENDENT A RÉTABLIR LES CORPORATIONS FERMÉES. — LE QUATRIÈME ÉTAT SE CONSTITUE PAR L'ÉLIMINATION ET L'EXCLUSION DE LA PARTIE INFÉRIEURE DE LA MASSE OUVRIÈRE. — LA TENDANCE AU RETOUR DES CASTES HÉRÉDITAIRES ET A LA CONSTITUTION D'UNE MULTITUDE DE PARIAS. — *Les Trade Unions et les Syndicats ont pour premier article de leur politique de fermer le métier.* Chaque métier, d'après ces associations, doit avoir des frontières qui soient infranchissables aux autres métiers. Il n'est pas permis à un homme, selon elles, de se

[1] Voir dans notre ouvrage : *La Question ouvrière au XIXe siècle*, l'exposé des doctrines de la secte des *pé-lien-kiao* ou nénuphars blancs, pages 7 à 11.

livrer à des activités d'ordre différent. On a vu une grève éclater en Angleterre parce qu'un ouvrier charpentier avait été employé momentanément à poser quelques briques. Plus timidement, parce qu'ici la méconnaissance des principes généraux de notre civilisation est plus criante, on a vu réclamer la fermeture d'un district aux produits d'un autre, ou, ce qui revient au même sous une forme détournée, le privilège pour les ouvriers d'un certain district d'en approvisionner les habitants [1].

L'allégation que les principales *Trade Unions* ont renoncé à ces prétentions n'est qu'à moitié vraie. Les apologistes les plus récents de celles-ci n'osent la soutenir. M. Le Cour Grandmaison, dans sa préface au livre d'Howell, reconnaît la tendance que nous indiquons : « Les points faibles, dit-il, peuvent « être rangés dans deux catégories : les unes tiennent à « l'organisation même des *Trade Unions*, les autres à l'esprit « qui anime leurs membres. Le défaut principal, fondamental, « des Unions, c'est que ces associations ne comprennent que « la minorité des travailleurs. Pour entrer dans une Union, il « faut être accepté par les membres de l'Association, intéressés « à écarter les nouveaux venus qui n'apporteraient pas à la « communauté un accroissement de force, mais qui pour- « raient, par contre, nécessiter un surcroît de charges. *L'asso- « ciation est libre, autonome; elle a une tendance à devenir dans « certains cas une corporation fermée.* L'ouvrier âgé, infirme, « maladif ou peu intelligent se voit donc presque nécessaire- « ment écarté. Puis, viennent les exclusions qui sont nom- « breuses : le moindre retard dans le paiement des cotisations « entraîne la radiation et on a souvent reproché aux Unions « d'exagérer la rigueur de leurs règlements, pour se sous- « traire, vis-à-vis d'ouvriers ayant fait longtemps partie de la « Société, à l'exécution des engagements pris envers eux. « *Enfin, il ne faut pas oublier que seuls les ouvriers en titre (bona « fide) font partie de l'Union, que cette masse de manœuvres et*

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, page 448.

« *d'auxiliaires qui, dans beaucoup d'industries, prend part au* « *travail de l'usine, est tenue en dehors de l'Association* [1] ».

C'est en grande partie aux dépens de cette masse de manœuvres, d'auxiliaires, de toute cette population flottante, que s'est édifiée la prospérité des *Unionistes;* c'est en refoulant ceux-là et les déprimant qu'ils se sont élevés. De là, aussi, la violence avec laquelle les nouvelles *Trade Unions,* celles des métiers les plus populaires, s'élèvent contre les vieilles *Trade Unions.* Mais l'exclusivisme étant le fond de toute association qui peut prétendre ou arriver à un monopole, les nouvelles *Trade Unions* sont infestées du même virus. Dans la dernière grève des *dockers* de Londres, en 1890, l'Union a déclaré hautement que le nombre des ouvriers travaillant dans les docks et sur les quais étant déjà trop considérable, elle n'admettrait plus, jusqu'à nouvel ordre, de nouveaux adhérents. L'apologiste des Unions, M. Howell, consacre un paragraphe à la « *Tentative faite par les ouvriers des Docks de créer un véritable monopole au profit de leur Union* [2] ». La tentative échoua, mais elle doit renaître. M. Howell la qualifie d'acte de folie; mais à un autre endroit de son ouvrage, il reconnaît que les discussions entre les Unions de corps d'états différents sont fréquentes et qu'il est difficile de les aplanir; or, sur quoi peuvent porter ces discussions, sinon sur les frontières à observer entre les divers corps d'états et sur les privilèges de chacun d'eux à l'égard des autres? « Les conflits les plus fâcheux sont ceux qui surgissent entre deux corporations, dit M. Howell; ils sont parfois très irritants et très coûteux; on devrait et on pourrait toujours les éviter. En pareil cas, les patrons souffrent sans qu'il y ait de leur faute, tandis que les Unions s'égorgent entre elles [3] ». Dans cet aveu on sent tout le germe des vexatoires, interminables et grotesques luttes entre les corporations de l'ancien régime. Le mot de *privilèges* revient, d'ailleurs, fréquemment sous la

[1] Howell, *Le passé et l'avenir des Trade Unions*, préface, pages XIX et XX.
[2] *Id., op. cit.*, p. 151-152.
[3] *Id., ibid.*, p. 227.

plume de M. Howell, au moins dans la traduction française, ainsi dans la table des matières : « La protection des privilèges professionnels (page 244) ; la défense des privilèges professionnels (page 245), leur défense est le principal objet des Unions, etc. ».

Sans une infatigable vigilance des pouvoirs publics pour maintenir la liberté individuelle et pour s'opposer aux prétentions excessives de ces associations, Trade Unions ou Syndicats, celles-ci doivent fatalement aboutir à la résurrection des corporations fermées avec tous leurs abus. Nous ne nous étendrons pas sur ces derniers; nous nous contenterons de renvoyer aux ouvrages spéciaux, notamment à celui de M. Levasseur : *Histoire des Classes ouvrières en France depuis Jules César jusqu'à la Révolution,* ou même à la première partie de l'ouvrage du même auteur : *Histoire des Classes ouvrières en France depuis 1789 jusqu'à nos jours* [1]. On rencontre aussi bien dans le livre de Roscher : *Nationalökonomik der Handels und Gewerbfleiszes*, (Économie nationale du commerce et de l'industrie), un résumé très complet et très topique de ces organisations d'autrefois [2].

La prétention des associations ouvrières constituées d'être les propriétaires exclusifs de leurs métiers éclate partout dans les temps récents. La faiblesse des Conseils municipaux et des pouvoirs publics donne parfois une sanction pratique indirecte à cette politique d'accaparement. Les portefaix de Marseille sont parvenus en fait à s'arroger le privilège que revendiquaient les *dockers* de Londres en 1890. A Paris, les cochers de fiacre ont obtenu, à l'Hôtel de Ville, l'institution d'une commission d'examen où siègent plusieurs de leurs représentants et qui s'efforce de limiter le plus strictement possible le nombre des gens auxquels on délivre des « papiers de cochers. » Tan-

[1] On trouve un résumé de la constitution des corporations et de leurs énormes défauts dans le chapitre III de l'introduction de ce second ouvrage, page 43 à 64.

[2] Roscher, *Nationalökonomik der Handels und Gewerbfleiszes*, 2e édition (1883) pages 582 à 617.

dis que les cochers privés peuvent, sans autorisation aucune, conduire des voitures dans Paris, sous leur responsabilité propre ou sous la responsabilité des personnes qui les emploient, on fait subir aux aspirants cochers de fiacre des épreuves qu'on a volontairement hérissées de difficultés de toutes sortes, pour limiter le nombre des admis et fortifier contre la concurrence la situation des cochers en exercice.

Dans le département de la Loire on a vu, il y a deux ans, des assemblées de mineurs rédiger des programmes où le droit de travailler dans la mine était réservé aux mineurs actuels, à leurs enfants, à leurs gendres ou à leurs neveux. Quand elles affectent cette prétention à l'hérédité, les revendications des associations ouvrières choquent le sentiment public; mais d'une façon détournée on arrive parfois au même but. Afin de s'éviter des difficultés avec leur personnel, un certain nombre de grandes maisons et d'entreprises anonymes de premier ordre ont pris l'habitude de recruter leurs employés nouveaux parmi les fils de leurs employés anciens ou actuels. A dix années d'intervalle, deux de nos principales compagnies de chemins de fer, à des demandes d'emplois pour des gens intéressants, m'ont notifié qu'elles ne recrutaient leurs employés de bureau, au nombre de plusieurs milliers pour chacune d'elles, que dans les familles des employés qu'elles avaient ou avaient eus. La même coutume tend à s'étendre pour les emplois un peu recherchés du service actif.

Ainsi, non seulement les Associations ouvrières considèrent le métier lucratif où elles sont établies comme leur propriété propre; mais plusieurs ont une disposition, avouée ou inavouée, à en faire l'objet d'une sorte de possession héréditaire.

Le « Quatrième État », pour employer le langage courant, bien loin d'embrasser l'universalité des ouvriers, tend à se constituer par voie de refoulement de la partie inférieure et la plus nombreuse de la population; il voue celle-ci aux travaux humbles, précaires, intermittents. Il s'oppose à leur ascension matérielle et morale. Nous avons déjà parlé, à propos de la théorie du salaire, de l'importante question des groupes non

concurrents, *non competing groups*[1]. Les *Trade Unions* et les Syndicats tendent à augmenter artificiellement les difficultés naturelles qui s'opposent à la concurrence complète et efficace entre les ouvriers de couches différentes. Ils s'efforcent de perpétuer et de développer une inégalité que l'absolue liberté industrielle tendrait à amoindrir. On comprend tous les efforts des associations ouvrières dans ce sens; car dans un grand nombre de corps d'état, et ce sont en général les plus remuants, les ouvriers jouissent d'une situation très supérieure à celle de la moyenne des membres de la nation. Le fait est indéniable, et ce sont ces ouvriers bien rémunérés qui s'efforcent de fermer l'accès de leur profession. Un économiste, qui n'est pas sévère pour le socialisme, M. Marshall, écrit: « Le revenu moyen par tête, dans le Royaume Uni, qui était de 15 liv. st. en 1820 est d'environ 33 liv. st. aujourd'hui; c'est dire qu'il s'est élevé de 75 livres environ à 165 livres par famille de cinq personnes. Il n'y a pas peu de familles d'artisans dont les gains totaux dépassent 165 livres, de sorte qu'ils perdraient par une égale distribution de la richesse[2] ». *Tout l'effort des associations ouvrières tend à refouler la masse ambiante ou inférieure d'ouvriers qui pourraient faire concurrence à ceux qui sont établis dans un métier relativement lucratif.* On peut citer à ce sujet le mot superbe prononcé par le secrétaire du syndicat des cochers de fiacre de Paris au cours de la grève de juin et juillet 1893; il se plaignait de ce que la Préfecture de police eût permis à des cochers improvisés de suppléer les grévistes, et s'indignait de voir « les sièges avilis par des individus racolés dans les bas-fonds de la société[3]. » Refouler dans « les bas-fonds de la société » des quantités innombrables d'ouvriers, tel est, sinon le but conscient, du moins l'effet de la politique syndicale actuelle.

Ainsi, *cette politique, si elle triomphait, aboutirait à une sorte*

[1] Voir sur cet important phénomène plus haut la page 346.
[2] Marshall *Elements of Economics of Industry*, page 23, note.
[3] Voir le journal *Le Temps*, du 2 juillet 1893, 1re page, 3e colonne.

de résurrection des castes[1], *sans en bannir même une quasi-hérédité, et à la constitution d'une vaste masse de parias,* ceux qui sont adonnés aux professions intermittentes, qui vivent en quelque sorte en marge des différents métiers, victimes parfois de cette exploitation à outrance, connue sous le nom de *sweating system,* et dont nous parlerons plus loin.

LES ASSOCIATIONS MIXTES PROFESSIONNELLES D'OUVRIERS ET DE PATRONS. — LA REPRÉSENTATION DES INTÉRÊTS. — On croit souvent que l'on pourra obvier aux maux qui précèdent par la constitution de ce que l'on appelle les associations professionnelles mixtes où les patrons et les ouvriers seraient représentés. Il est, sans doute, très désirable que les ouvriers et les patrons se fréquentent, échangent leurs idées et arrivent à un accord permanent, cordial même, sur leurs intérêts. Mais outre que l'exemple des élections à Paris pour les tribunaux de prud'hommes (voir plus haut, pages 409 et 456) prouve que cette entente, là même où la loi et la tradition se sont appliquées à en ménager les moyens, devient parfois très difficile ou impossible, il ne faut pas se dissimuler que, dans divers cas où elle viendrait à se réaliser, elle pourrait n'être pas sans inconvénient pour le public, pour l'industrie, c'est-à-dire pour la société en général et pour le progrès.

Nous avons fait remarquer, en parlant des grèves, que les patrons ou employeurs ne subissent le contre-coup des

[1] Voici encore un exemple entre bien d'autres, de la tendance à la résurrection des castes héréditaires pour les syndicats ouvriers. Nous extrayons du *Figaro*, du 26 février 1894, la correspondance suivante :

ANNONAY, 25 février. — Un curieux conflit, qui rappelle les luttes des corporations au moyen âge, vient de s'élever dans notre ville entre un groupe d'ouvriers et le syndicat des ouvriers mégissiers-palissonneurs; ce dernier refuse, en effet, de recevoir dans la corporation tout ouvrier qui n'est pas fils de palissonneur. Ladite clause n'est pas inscrite dans les statuts du syndicat, car alors ce serait une atteinte à la liberté du travail et pourrait amener la dissolution du syndicat. Il s'agit simplement d'une entente tacite entre les membres du syndicat qui, dès qu'un ouvrier mis de côté se présente dans un atelier, désertent en masse la fabrique qui a reçu un non syndiqué. Aucune solution ne paraît possible; malgré tout le monde officiel mis en branle, malgré une pétition au Sénat, le syndicat reste maître de la position.

augmentations de salaires ou des réductions de journées de travail que dans la mesure où il leur est impossible de rejeter cet accroissement de frais sur le consommateur. *Celui qui est vraiment visé dans une grève, celui qui finit, en général, par supporter tout le poids du renchérissement de la production, c'est la masse du public ; le patron ou l'employeur n'est qu'un intermédiaire momentané ;* sa situation peut être difficile, parce qu'il ne peut, du premier coup, faire supporter au public l'aggravation des charges qu'il consent, ou parce que cette aggravation du prix qu'il est obligé de demander au public réduit le débouché. Si, toutefois, les patrons et les ouvriers se mettaient, d'un commun accord, par des moyens artificiels, comme la constitution de Syndicats et d'Unions, à appliquer un plan systématique pour réduire la concurrence dans leur profession et forcer les prix, rien ne les empêcherait de marcher de concert aux dépens du public, aux dépens aussi des nouveaux venus qui auraient aspiré à se faire une place dans l'industrie et qui en eussent été capables, aux dépens également des progrès industriels. Pour qu'ils obtiennent ce résultat, il faut, toutefois, certaines conditions : par exemple, une certaine tolérance ou faveur de l'autorité administrative qui décourage directement ou indirectement la concurrence, et cela est parfois facile par des moyens détournés ; ou bien encore une restriction de la liberté industrielle intérieure ou de la liberté commerciale avec l'étranger.

Les Unions ou Syndicats mixtes de patrons et d'ouvriers, tout en offrant certains avantages moraux, ne sont donc pas dépourvus d'inconvénients qui peuvent être graves. On tend à ce régime dans certains corps d'états. M. Howell fait remarquer que l'ancienne animosité entre ouvriers et patrons a récemment beaucoup diminué malgré les grèves[1]. Bien plus, depuis 1890, on a vu soit dans les filatures de coton, soit dans les mines, en Angleterre, certaines grèves qui paraissaient presque avoir été concertées entre patrons et ouvriers.

[1] Howell, *Le Passé et l'Avenir des Trade Unions*, page 60.

L'introducteur de M. Howell en France, M. Le Cour Grandmaison, malgré sa très vive sympathie pour ces associations qu'il voudrait voir se généraliser et embrasser toutes les catégories d'ouvriers, ne méconnaît pas, lui-même, le danger qui menace, de ce côté, le public : « On peut aussi craindre, « écrit-il, depuis la formation des *Joint Committees* (Conseils « mixtes), dans lesquels les délégués des patrons et des « ouvriers des grandes industries anglaises s'entendent pour « régler pratiquement la production et établir les tarifs, qu'il se « forme entre eux des coalitions onéreuses pour le consommateur. Déjà dans l'industrie houillère, depuis le fonctionnement des tarifs à échelle mobile (*Sliding scale*) qui déterminent les salaires des ouvriers d'après le cours des charbons, on a vu patrons et ouvriers se concerter pour empêcher la formation de stocks et déterminer une hausse factice qui a causé une crise redoutable dans beaucoup d'industries. « Ce sont là des griefs sérieux qui peuvent amener une réaction contre les *Trade Unions* et dans certains cas obliger le « législateur à intervenir[1]. »

Nous laissons à l'auteur cette dernière opinion ; le point important à retenir, c'est que le bien n'est pas sans mélange dans les Unions mixtes de patrons et d'ouvriers. Le public peut être appelé à payer les frais de cette paix qui, à la longue, pourrait lui être plus onéreuse que des guerres intermittentes.

Le but inconscient, auquel auraient chance d'aboutir toute cette série de groupements, si l'on ne prend pas d'énergiques précautions pour sauvegarder la liberté individuelle et la concurrence sous tous ses aspects, c'est une société cristallisée, c'est-à-dire sans mouvement et sans progrès, ou du moins douée du minimum de mouvement et de progrès que comportent l'esprit humain et la communauté humaine.

Ce que l'on appelle la représentation des intérêts, système qui a la faveur de beaucoup de gens étourdis, ne pourrait

[1] Howel, *Le Passé et l'Avenir des Trade Unions*, préface, page 21.

qu'accroître le danger et en rendre la réalisation plus probable et plus prochaine. Une assemblée législative qui serait formée de représentants spéciaux de tous les différents intérêts professionnels perdrait absolument de vue l'intérêt collectif et permanent. On a beau dire que l'intérêt collectif n'est que la collection de tous les différents intérêts spéciaux et que l'intérêt permanent n'est que l'ensemble de tous les intérêts passagers successifs, on commet ainsi une confusion. Le point de vue auquel on doit se placer pour juger de l'intérêt collectif et de l'intérêt permanent diffère singulièrement du point de vue auquel chacun se place pour juger de son intérêt professionnel et de son intérêt immédiat. Une assemblée fondée sur ce qu'on appelle la représentation des intérêts serait fatalement amenée à des résolutions qui ne constitueraient qu'une série de concessions à chacun des intérêts spéciaux aux dépens de l'intérêt général. Il est de l'intérêt de chacun dans une société de renoncer à tout privilège pour soi s'il n'y a de privilège pour personne; mais si un grand nombre doivent avoir des privilèges, il est ou il paraît être de l'intérêt de chacun de s'en assurer un. Il est de l'intérêt de chacun de vivre sous un régime de concurrence qui assure le libre essor des talents, les progrès de la production et le bon marché des produits ; mais s'il doit y avoir de très nombreuses exceptions à ce régime de concurrence, il peut être, et surtout il peut paraître de l'intérêt de chacun de s'assurer une de ces exceptions, dussent-elles devenir tellement nombreuses qu'elles finissent par constituer la règle. *L'intérêt collectif n'est pas la simple juxtaposition des intérêts individuels, conçu au point de vue étroit de chacun, c'est plutôt une sorte de fusion de ces intérêts : or, fondre et juxtaposer, c'est tout à fait différent.*

Ainsi, tout autre chose est la conception de l'intérêt collectif et permanent, tout autre chose la conception de chacun des intérêts professionnels considérés isolément; et ce n'est jamais en partant de cette dernière conception qu'on s'élèvera à la première.

Rien n'est donc plus faux et plus dangereux que le système

dit de la représentation des intérêts. Il importe que les différents intérêts professionnels puissent faire entendre leur voix ; des corps consultatifs les représentant sont légitimes ; mais on ne saurait leur abandonner la législation.

En définitive, les associations de toute nature peuvent avoir d'heureux effets ; l'association est une des principales forces dont l'homme puisse disposer, et le droit de s'associer est un des droits les plus naturels et les plus légitimes. D'autre part, *toute association qui parvient à s'assurer un monopole de droit ou de fait dégénère nécessairement en tyrannie, d'une part, et en routine de l'autre.* L'attention du législateur et les efforts des pouvoirs publics doivent donc tendre à conserver aux associations existantes le caractère d'absolue liberté, à y sauvegarder effectivement le droit aussi bien de sortie que d'entrée, la faculté indispensable de sécession, à maintenir, autant que possible, la concurrence entre les associations. Nous avons écrit que le schisme est le seul moyen que possède l'humanité et dont elle ait toujours usé pour maintenir la liberté individuelle, qui est encore le plus grand des biens et le facteur le plus actif de progrès.

Cette pensée doit toujours rester présente à l'esprit, les observations que suggère l'intervention de l'État ou des pouvoirs publics dans les questions de salaires en fournissent un surcroît de confirmation.

CHAPITRE XV

DE L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS DANS LES QUESTIONS DE SALAIRES. — LE JUSTE SALAIRE

Arguments invoqués en faveur de la règlementation des salaires par l'autorité.
Règlementation des salaires par l'Etat au cours de l'histoire.
La doctrine du juste salaire. — La fixation d'un minimum de salaire.
Le salaire familial.
De certains modes d'entreprises. — Les sous-contrats et le marchandage. — Critiques à leur sujet.
Une dégénérescence du sous-contrat : le *sweating system*.
De l'intervention du législateur ou des autorités administratives en matière de sous-contrats ou de *sweating*.

ARGUMENTS INVOQUÉS EN FAVEUR DE LA RÈGLEMENTATION DES SALAIRES PAR L'AUTORITÉ. — Il advient fréquemment que l'on fait appel aux pouvoirs publics, soit à l'autorité nationale, soit à l'autorité municipale, pour règler les salaires ou tout au moins un minimum des salaires. Dans le passé, les interventions des pouvoirs publics en cette matière ont été fréquentes ; elles ne sont pas absolument nulles dans le présent, et nombre de gens travaillent à ce qu'elles deviennent constantes dans l'avenir.

On invoque, en faveur de ce système, des arguments que l'on dit tirés de considérations d'équité et de paix sociale. Le salaire serait plutôt, d'après cette théorie, un quasi-contrat, qu'un contrat, en ce sens que l'une des parties qui est censé le débattre n'aurait ni la lumière, ni la liberté, ni la force suffisante pour le

faire. Elle serait nécessairement obligée de subir la loi de l'autre partie. L'inégalité des deux parties contractantes, la faiblesse constatée de l'une, obligeraient moralement l'État qui est le défenseur des faibles à se substituer à elle pour stipuler en son nom. Faute par l'État de remplir cette mission, les travailleurs manuels subiraient la dure loi que leur feraient les capitalistes, et le sentiment que les premiers auraient de leur droit lésé susciterait des désordres sans fin, grèves, mouvements ouvriers, etc. L'État étant, par supposition, l'être impartial par excellence, pouvant recueillir toutes les informations nécessaires, aurait dans ses attributions l'utile fonction de prévenir ces conflits par une taxation des salaires ou, suivant une opinion plus répandue, par l'établissement d'un minimum de salaire.

Ces propositions sont de simples postulats, dont il faudrait prouver l'exactitude; or, tout concourt à démontrer qu'ils sont contraires à la réalité dans le monde moderne. Les nombreuses observations présentées dans les précédents chapitres prouvent que, au sein de nos sociétés contemporaines, la très grande masse des ouvriers, tous ceux qui composent des corps de métier réguliers, y compris les cultivateurs, grâce au droit d'association et à la longue pratique qui en a été faite, ne sont dans aucune situation d'infériorité à l'égard des patrons pour débattre les clauses du contrat de salaire [1]. En ce qui concerne certaines catégories d'ouvriers déclassés, intermittents, impuissants à s'organiser, nous examinerons dans un instant leur sort et les mesures qu'il peut suggérer.

Quant à l'État, de quelque forme de l'État qu'il s'agisse, État central, État provincial ou État municipal [2], nous étudierons

[1] Voir plus haut dans ce volume les pages 446 à 453.

[2] En dépit de la classification tout empirique de la plupart des écrivains allemands, nous considérons le pouvoir municipal comme une des formes de l'État. Pour nous, l'État est l'organisme qui jouit d'un pouvoir de contrainte en matière réglementaire et en matière fiscale. Aussi bien, chercherait-on en vain une différence fondamentale entre le pouvoir réglementaire et le pouvoir fiscal dont jouit dans sa sphère la ville de

plus loin succinctement sa nature et son rôle. Nous avons consacré un ouvrage spécial entier à le décrire, à l'analyser et à l'apprécier. Il est résulté de notre examen que *l'État moderne* n'est jamais, à l'égard des individus ou des catégories d'individus, absolument impartial, que souvent, au contraire, il est d'une partialité très accentuée, qu'il est d'ordinaire, très lentement, très incomplètement informé, que ses erreurs qui sont nombreuses ont des conséquences bien plus étendues, bien plus difficilement réparables que celles des individus ou des associations libres. *La matière des salaires étant la plus diversifiée, la plus variable qui soit, l'État, par les causes qui viennent d'être indiquées, sans compter nombre d'autres, se trouve ainsi dans les plus mauvaises conditions pour y intervenir.*

Examinons, néanmoins, de près soit les interventions de l'État dans le passé en affaires de salaires, soit les cas divers où l'on le convie à intervenir de nouveau.

RÈGLEMENTATION DES SALAIRES PAR L'ÉTAT AU COURS DE L'HISTOIRE. — Les salaires établis d'autorité, soit quant à tous leurs degrés, soit quant au degré minimum ou au degré maximum, se rencontrent fréquemment dans le passé. La taxation des salaires, au même sens que la taxation du pain ou de la viande, a offert de nombreuses applications.

Ce fut une idée et une pratique familières au moyen âge et au commencement des temps modernes. Les ouvriers étaient alors plus ignorants, plus disséminés qu'aujourd'hui; quelques-uns, d'autre part, comme dans les corporations, jouissaient d'une sorte de monopole qui portait les pouvoirs publics à prendre des précautions contre les abus qu'ils étaient enclins à en faire. Enfin, d'une façon générale, la conception de la liberté humaine n'avait pas pris dans la conscience publique la place qu'elle y occupe aujourd'hui.

Paris et le même pouvoir exercé par la Confédération suisse ou le royaume de Belgique; certainement les attributions de l'état central sont plus étendues, mais celles du pouvoir municipal ont le même caractère de s'imposer par la contrainte aussi bien en ce qui regarde les taxes que les règlements administratifs, voir notre ouvrage : *L'État moderne et ses fonctions*, pages 40 et 41.

La taxation des salaires a formé, suivant Roscher, la transition entre le servage et la liberté du travail. Le grand érudit allemand en cite de nombreux exemples, notamment au XIVe siècle, en Castille sous Pierre le Cruel, au même moment en France et en Angleterre sous Édouard III. Au XVIe siècle, cette taxation des salaires était devenue plus rare. Néanmoins, on trouve des actes d'Henri VII et d'Henri VIII, même d'Élisabeth, qui sont conçus dans ce sens. On en rencontre encore des traces au XVIIIe siècle. Roscher considère comme un des derniers exemples de cette taxation dans la Grande-Bretagne une loi de Georges III qui, à la suite de mouvements ouvriers, fixa, en 1773, les salaires des tailleurs de Londres et des tisseurs de soie de Spitalfield. Ce dernier acte du Parlement ne fut aboli qu'en 1824, sur les instances des patrons qui attribuaient à cette mesure le déclin de l'industrie des soieries en Angleterre. En Allemagne, Roscher cite des édits de 1530 et de 1731, qui chargeaient les autorités des cercles de fixer le taux des salaires ou le maximum des salaires *(dasz jede Obrigkeit in ihrem Bezirke die Lohnhöhe normiren soll)*.

Cette taxation des salaires coïncidait, en général, avec l'absence de liberté du domicile. Quelquefois même, dans l'article qui fixait les salaires, dans celui 12 Richard II chapitre III par exemple, il était interdit aux travailleurs des champs d'émigrer dans les villes. La taxe avait pour sanction des amendes ou des pénalités corporelles; l'acte 5 Élisabeth chap. IV infligeait dix jours de prison au patron qui donnait plus que la taxe et 20 jours à l'ouvrier qui avait demandé davantage [1].

Si fréquentes qu'apparaissent ces taxations dans l'histoire, on ne peut dire qu'elles aient jamais constitué un état général et permanent. Il est probable que c'étaient des mesures de circonstances, prises dans des moments de crise, après une émeute ou une grève, au temps de disette ou de momentanée rareté de bras. Il est assez vraisemblable que ces taxes

[1] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17te auflage, pages 441-443.

tombaient peu à peu en désuétude, et il n'est pas certain qu'elles fussent appliquées partout avec rigueur.

On a dit souvent que cette taxation des salaires au moyen âge et au commencement des temps modernes était, en général, dirigée contre le travailleur manuel, qu'elle consistait surtout en un maximum, pour réduire les prétentions des ouvriers. On a supposé qu'il y avait chez les gouvernants d'alors une intention voulue de déprimer la situation de l'ouvrier, ou du moins de l'empêcher de s'élever; l'intervention des pouvoirs publics se serait ainsi produite dans l'intérêt des hautes classes ou de la classe moyenne. S'il en était ainsi, cette observation confirmerait le principe que nous avons émis que *l'État a une très grande difficulté à être impartial.*

On ne peut nier que, fréquemment, la taxation des salaires fut faite afin de fixer un maximum aux prétentions de l'ouvrier. Le législateur d'alors avait de la société une conception différente de la nôtre; il la considérait comme un organisme beaucoup plus stationnaire; la permanence des situations lui semblait avantageuse au bon ordre. D'autre part, au début des temps modernes, il était très préoccupé de développer les exportations, et pensait que celles-ci devaient prendre de l'essor avec des salaires modérés.

Néanmoins, dans bien des circonstances, le législateur se laissait aussi toucher par des considérations d'humanité. Souvent les patrons s'en plaignaient. C'est ce que rapporte M. Brentano, dans ses *English Guilds*, en ce qui concerne le XVIIIe siècle. Un écrivain allemand, Ehr. Wolf, dans un ouvrage publié en 1721, voulait que la taxe fût réglée de façon que le travailleur pût vivre avec décence (*Anständig*) et travailler avec entrain (*mit Lust*). D'autre part, en 1774, un publiciste anglais, Mortimer, dans des *Elements of Commerce, Politics and Finance*, soutenait encore que la taxation des salaires était nécessaire.

Ainsi que nous l'avons dit, il est très douteux que l'on tint la main d'une manière rigoureuse à l'application permanente

de ces taxes au moyen âge ou aux débuts des temps modernes. En tout cas, dans les sociétés toutes locales et quasi-cristallisées de ce temps, cette réglementation avait des inconvénients singulièrement moindres que dans une production comme la contemporaine: mobile, variable, progressive, incessamment renouvelée par l'esprit de découverte et par les applications de la capitalisation.

L'incompétence, aussi bien que l'impartialité, des pouvoirs publics, devant une tâche aussi compliquée, condamne cette intervention. Il est impossible de tenir compte, dans des taxes administratives, des circonstances diverses si fréquemment changeantes et des aptitudes individuelles. Une taxation uniforme ne fait que déprimer l'ardeur au travail, par conséquent la demande d'ouvrage et la rémunération même.

La statistique des professions de 1882 distingue, en Allemagne, dans l'industrie seule, 4,785 professions spéciales et 1,674 pour le commerce, les transports, les auberges et hôtels; voilà 6,459 professions distinctes et, en déduisant les doubles emplois, 6,000 métiers indépendants. Il faudrait y joindre l'agriculture et la production des matières premières, ce que les Allemands appellent les *Ur-productionen*, puis les services publics, les professsions libérales, ensuite les nombreuses occupations spéciales qui se sont formées par la décomposition du travail dans les diverses exploitations et qui ont dû être confiées à des ouvriers spéciaux: « de sorte que nous aurions peut-être à distinguer, écrit un économiste allemand, en tout 10,000 espèces d'activités humaines, qui chacune d'elles sont devenues une tâche pour la vie et qui peuvent soumettre à leur empire l'individu tout entier[1] ».

Dix mille genres d'activité humaine, cela paraît beaucoup au premier abord; il est vraisemblable que cette évaluation est fort au-dessous de la vérité, si l'on tient compte de toutes les

[1] *La division du travail et la formation des classes sociales*, par M. Charles Bucher, *Revue d'Économie politique*, mai 1893, page 412; c'est un extrait du discours d'inauguration que M. Bucher prononça, en qualité de professeur d'économie politique et de statistique, à l'Université de Leipsig.

ramifications infinies, des variantes innombrables de chaque métier. Quoiqu'il en soit, ces dix milles genres d'activité humaine, qui sont un minimum, ne fonctionnent pas dans des conditions identiques de productivité et de besoin de sustentation sur toute l'étendue d'un vaste territoire ; il faudrait encore multiplier ces 10,000 genres d'activité par toutes les diversités de lieux, en ce qui concerne les exigences de la vie, et de force ou de capacité, en ce qui touche les divers individus ; admettons, ce qui serait fort au-dessous de la réalité, qu'il suffit, pour tenir compte de ces différentes modalités, de multiplier par dix ce nombre de dix mille activités ; ce serait une nomenclature de cent mille chiffres de salaires à fixer par voie d'autorité. Quelle tâche inextricable !

On répondra qu'on y arriverait, en la décentralisant, en s'en remettant soit à des syndicats mixtes dans chaque corporation, soit aux autorités municipales pour chaque localité, en combinant même les deux moyens. Nous avons indiqué plus haut (voir page 439) les inconvénients de la première méthode. Quant à l'autorité municipale, elle offre encore moins de garanties de compétence, de lumière, d'impartialité que l'État National.

En général, quand, pour des raisons de police, l'État a voulu déterminer des tarifs pour certains services humains, ce qu'il a fait, en France, par exemple, pour les offices ministériels, charges de notaire, d'avoué, d'agent de change etc., son œuvre a singulièrement prêté à la critique. Les circonstances ont rendu beaucoup de ces tarifs bientôt très exagérés ; le recours à ces offices, dans les conditions coûteuses où l'État les avait établis, devient si onéreux que nombre de personnes s'y soustraient. Il se produit, à côté d'eux, une industrie en quelque sorte marronne, et celle-ci, sauf pour des actes particulièrement sacramentels, finit par faire plus d'affaires que l'industrie officielle.

La taxation des salaires ne pourrait s'opérer avec quelque chance de permanence que pour le travail au temps, c'est-à-dire à l'heure ou à la journée, et pour les tâches communes. Le travail

à la tâche lui échappe, parce qu'il est constamment modifiable, suivant les progrès incessants des procédés et des machines. Or, on ne peut supprimer ce mode de travail, sans porter un grand coup à la productivité humaine [1].

Toute taxation des salaires ne peut être qu'une œuvre négative et non une œuvre positive, en ce sens que l'on ne peut forcer à employer des ouvriers. La taxation peut empêcher qu'on donne une rémunération jugée trop faible ou une rémunération jugée trop forte ; mais elle ne peut contraindre un patron, un homme riche ou aisé à employer un ouvrier. Comme il serait impossible qu'une taxation d'autorité correspondit exactement, sur tous les points et sans altération par suite du temps, à la nature des choses, il en résulterait qu'on abandonnerait les catégories de travaux pour lesquels la taxation serait trop onéreuse, et qu'on développerait la catégorie de travaux pour lesquels elle le serait le moins. La taxation serait donc une cause de perturbation nouvelle dans l'industrie ; des catégories d'ouvriers resteraient inoccupés, simplement parce que la taxe aurait estimé leurs services à trop haut prix. *Toute erreur, et il s'en produirait de considérables, d'incessantes, serait fatale ; elle se répercuterait parfois à des branches connexes.* On reviserait les erreurs, dit-on ; mais il y faudrait toujours du temps, des discussions, des constatations et, dans l'intervalle, le chômage sévirait sur des quantités plus ou moins importantes de travailleurs. A l'heure actuelle, le mécanisme si simple et si instantané des prix, dont il sera parlé plus loin, de l'offre et de la demande, corrige avec une grande rapidité tous les écarts momentanés entre les exigences des divers vendeurs quels qu'ils soient, vendeurs de marchandises ou de travail, et l'appréciation que la société fait spontanément de la valeur de leurs services ; il accommode et concilie celle-ci et celles-là, avec le minimum de retard et de *friction*, comme

[1] Nous engageons le lecteur à se reporter aux chapitres que nous avons consacrés à la Liberté, la Responsabilité et la Concurrence, tome Ier, pages 508 à 675, ainsi qu'au chapitre où nous analysons les divers modes de salaires, tome II, pages 223 à 240.

disent les Anglais, que permettent la nature humaine et la nature des choses.

LA DOCTRINE DU JUSTE SALAIRE. LA FIXATION D'UN MINIMUM DE SALAIRE. — On reconnaîtra assez aisément, en général, d'après les observations qui précèdent et nombre d'autres qu'on y pourrait ajouter, que la taxation des salaires faite d'autorité, si elle était à la rigueur possible, non sans de grands risques, de grands maux et d'incessantes infractions, dans une société simple, primitive, cristallisée, dont elle tendait à maintenir l'état de cristallisation, devient absolument chimérique dans une société compliquée et en mouvement comme les sociétés occidentales contemporaines.

A la fixation de toute cette échelle des salaires, aux innombrables échelons, quelques-uns voudraient substituer un minimum des salaires, lequel reposerait sur les deux idées du *juste salaire* et du *minimum d'existence.*

Ces deux expressions reviennent fréquemment chez les moralistes et les économistes contemporains.

La formule de *juste salaire* se retrouve notamment chez tous les publicistes chrétiens et chez le premier d'entre eux, le pape Léon XIII. *Nous admettons cette expression ; nous la jugeons utile au point de vue moral.* Le « juste salaire » est le salaire convenable, qui est en harmonie avec la personne de l'ouvrier et la tâche accomplie par lui. *L'employeur ne doit jamais perdre de vue le devoir moral qui lui incombe de rémunérer ses ouvriers convenablement, même avec une certaine largeur stimulante.* Au cas où, par des circonstances particulières, une disette générale, une extrême détresse individuelle, il pourrait se procurer du travail à des prix infimes qui ne permettraient pas à l'ouvrier une vie décente, il pécherait moralement en le faisant; cela est incontestable. *La loi de l'offre et de la demande détermine les relations concrètes qui peuvent s'établir entre les hommes, mais elle ne détermine pas les devoirs sociaux ni les devoirs individuels.* De même qu'un prêteur, quand il profite de certaines circonstances spéciales mettant un emprunteur à sa discrétion et qu'il exige de lui un intérêt manifestement

usuraire[1], commet une mauvaise action, ainsi en est-il d'un homme qui abuse de certaines circonstances particulières pour faire travailler durement un malheureux et le rémunérer chétivement.

Parfois cette conduite de l'employeur, l'abus qu'il fait de la misère et de la sujétion des hommes à sa solde, se trouvent non seulement une faute morale, ce qui est indiscutable, mais même une faute économique. Nous avons démontré plus haut que les bas salaires ne sont pas en général les plus productifs, ni ceux qui procurent le travail au meilleur marché. L'opinion des savants Américains, MM. Atkinson, Gould et autres, quoiqu'un peu exagérée, est très énergiquement dans ce sens que les hauts salaires sont ceux qui rendent le plus, c'est-à-dire les plus productifs pour l'employeur. (Voir plus haut, pages 350 à 353.)

Ainsi, dans nombre de cas, en ce qui concerne les salaires, la conception économique et la conception morale ou chrétienne sont en parfaite harmonie. Le mot *juste salaire* est aussi vrai pour la première que pour la seconde, c'est-à-dire le salaire qui rend l'homme dispos, content, ardent à l'ouvrage, prêt aux perfectionnements, etc.

Il y a, cependant, certaines catégories de travaux, dont nous parlerons dans un instant, où une très chétive rémunération peut se concilier avec un grand rendement industriel, c'est le cas de quelques occupations où fleurit ce que l'on a nommé le *sweating system*. Dans ce cas, l'expression de *juste salaire* a surtout une valeur morale; mais elle conserve toute cette valeur morale. L'industriel qui pousse à un effroyable surmenage des hommes dénués de ressources, des femmes et des enfants surtout, pour en extraire, avec le minimum de sacrifices pour lui, le maximum d'ouvrage, est coupable moralement, presque autant que l'ancien négrier. Mais il n'est pas aussi aisé de mettre fin à cette exploitation qu'à la traite des noirs. Il doit être entendu que l'économie politique ne justifie nullement

[1] Voir plus haut, page 180, ce qu'est l'usure, qu'il ne faut pas confondre avec le taux, même dans le taux élevé, de l'intérêt.

certaines plaies; elle a seulement, en les constatant, la conscience de toute la difficulté de leur guérison, du tact et du temps qu'elle exige.

Si vraie, au point de vue moral et très souvent au point de vue économique, que soit cette formule de juste salaire, elle ne confère pas aux pouvoirs publics le droit d'intervenir pour fixer un minimum de rémunération, correspondant à ce que l'on appelle, depuis Stuart Mill, « le minimum d'existence ».

D'abord, cette fixation n'aurait qu'une vertu négative et toute prohibitive; elle défendrait d'occuper telle personne avec un salaire moindre que celui fixé ; mais elle n'obligerait qui que ce soit à occuper cette personne à ce salaire, il en résulterait qu'elle aurait bien des chances d'accroître son dénuement, au lieu de le soulager. *Ce salaire minimum pourrait exclure de tout travail, de toute rémunération et en quelque sorte de la vie, des quantités considérables d'hommes, tous ceux qui, infirmes, incapables, paresseux, ou simplement peu productifs, ne seraient pas en état de fournir un travail qui correspondit, en valeur, au minimum de salaire.* Loi faite pour augmenter les ressources des malheureux, elle en plongerait un bon nombre dans une détresse irrémédiable.

Ce minimum d'existence, dont parlait Stuart Mill, il est, en outre, impossible de le définir et de le préciser. Toutes les évaluations qui en sont faites tiennent de la fantaisie, et la réalité les dément. Dans le passage que nous avons cité plus haut, page 486, où il constate qu'un bon nombre de familles d'artisans ont un total de gains annuels dépassant 165 liv. sterl. (4,125 fr.), ce qui paraît être la moyenne du revenu des familles anglaises, en supposant le revenu national également réparti entre toutes, M. Marshall ajoute : « même dans ce cas, ces familles n'ont pas plus que ce qui est nécessaire pour maintenir une vie saine et variée, *they have not more than is required to support a healthy and manysided life*[1] ». D'autre part, un écrivain spécialiste, de l'école de Le Play, dans une

[1] Marshall, *Economics of Industry*, page 22.

monographie sur les « ébénistes du faubourg Saint-Antoine », M. du Maroussem, nous représente l'*ébéniste parisien de haut luxe*, gagnant avec son fils, sa fillette et sa femme « un total général de 3,300 francs par an, exactement équilibrés par les dépenses ; il n'y a lieu de réaliser aucune épargne ». Serait-ce là le minimum d'existence, comme le laisserait entendre l'auteur qui déclare que dans ce budget l'épargne ne peut trouver de place ? Non certes, car plus loin le même écrivain décrit la situation d'un autre travailleur du meuble parisien, d'un échelon moins élevé que le précédent ; et ici il ne s'agit plus d'un ouvrier, mais d'un petit patron : « Les recettes totales de cette famille de patrons se montent à 2,369 fr. 25 (le salaire seul de l'ouvrier de haut luxe s'élevait à 2,414 fr.). Le logement, chauffage et éclairage inclus, coûte 598 fr. 15, la nourriture pour le père, la mère, quatre enfants et l'apprenti 1,428 fr. 30, soit 0 fr. 60 par personne et par jour ; pas de vin, des portions partagées, l'abstinence volontaire des parents qui regardent manger les petits ; et sur ces 1,400 francs : 274 francs de pain achetés à la coopérative où les quatre livres coûtent 75 centimes au lieu de 80 centimes, 584 fr. 30 de viande (surtout de bœuf et de porc), 52 fr. 80 de café, 28 fr. 60 de sucre. *Malgré ces efforts d'économie presque surhumaine, malgré cette énergie de volonté qui ne plie pas, l'ouvrier sait qu'il succombera tôt ou tard à la fatalité qui le broie* ». Voilà, sans doute, le minimum d'existence de cet ouvrier qui, d'ailleurs, est un patron et que, malgré des efforts d'économie presque surhumaine, la fatalité va broyer. L'auteur nous décrit deux autres zones, toujours dans cette industrie du meuble parisien, celle du *trôleur*, c'est-à-dire de l'ouvrier en meubles que le fabricant construit sans savoir à qui et où ils seront vendus. Ce « trôleur » gagne environ 3 francs par jour. Au-dessous de lui, on trouve, dans la rue d'Avron, d'autres ouvriers en meubles, la plupart étrangers, Flamands, Allemands, Italiens qui gagnent, nous dit-on, quarante sous par jour[1] ». Voilà, sans doute, le vrai minimum

[1] *Revue d'économie politique*, mai 1893, pages 485, 487, 489 et 490. Nous extrayons ces chiffres non pas de l'étude de M. du Maroussem même

d'existence; mais qui répond que ce soit là la limite réelle?

La quantité de salaires correspondant au minimum d'existence est impossible à préciser. Les statisticiens qui se sont évertués à dresser des budgets d'ouvriers, M. Ducpétiaux, même malgré son incontestable supériorité, M. Le Play et, à plus forte raison, ses disciples, n'ont presque jamais réussi à aligner un budget d'ouvriers de la classe inférieure; c'est qu'ils y portent des habitudes bourgeoises. On ne se rend pas suffisamment compte que, si l'on veut descendre assez bas sur l'échelle humaine, il se trouve une foule de consommations qui, par la force des choses, sont proscrites comme usage habituel, ne serait-ce que par la raison que l'humanité n'en produit pas assez. Pour prendre un exemple, la viande n'est produite à l'heure présente sur le globe qu'en quantités limitées, si bien qu'il serait impossible à tous les membres du genre humain, s'ils se répartissaient également la quantité produite, de faire autre chose que d'y goûter du bout des dents tous les quinze jours ou tous les mois à peine. Quelques statisticiens vont même jusqu'à prétendre, ce qui est à notre sens une opinion très contestable, que le genre humain, par sa multiplication, sera obligé de passer complètement au végétarisme [1].

mais d'un article bibliographique très étendu de M. Schwiedland. Nous devons dire que, si l'auteur parle de gain de 40 sous par jour pour la dernière catégorie des ouvriers en meubles, il ne confirme pas absolument par les faits cette assertion, car il s'étend sur deux ouvriers piémontais qu'il paraît classer dans la dernière catégorie et qui gagnaient chacun 1,233 fr. par an, ce qui fait environ 4 fr. par jour, tout au moins 3 fr. 50, en ne supposant aucun chômage, et non 2 francs.

[1] Lire à ce sujet, et simplement à titre de curiosité, le Mémoire qui fut présenté par M. Ravenstein au *Congrès de l'Association Britannique pour l'avancement des Sciences*, à Leeds, en septembre 1890. L'auteur y prédit le prochain encombrement du monde. Dans 182 ans, à partir de cette date, c'est-à-dire vers le dernier quartier du XXIe siècle, le globe terrestre compterait 5 milliards 994 millions d'êtres humains et serait dans l'impossibilité d'en nourrir un plus grand nombre; il faudrait même arriver à la suppression de la nourriture animale qui constitue un gaspillage d'espace. Nous réfutons ces sinistres pronostics plus loin dans la partie de cet ouvrage consacrée à la population. Nous les avons, d'ailleurs, en partie réfutés par anticipation dans nos chapitres sur la rente de la terre

Quoi qu'il en soit, *le minimum d'existence est impossible pratiquement à déterminer : il varie suivant la production même, laquelle, quoi qu'on prétende, est encore assez modique par rapport à l'ensemble des besoins humains*[1].

Arrivât-on à déterminer exactement ce minimum d'existence (or toute erreur serait singulièrement fatale dans le cas qui nous occupe) et à y conformer un minimum légal de salaire, qu'on n'aurait pas obtenu de résultat certain. Ce minimum aurait peu de vertu active; il en aurait surtout une prohibitive, celle d'empêcher qu'on employât les gens en les payant moins. Mais, à moins qu'il ne fût accompagné du droit au travail, c'est-à-dire de la possibilité pour chaque individu d'exiger que l'État ou la municipalité l'employât en lui payant ce minimum, système que nous étudierons plus loin et qui ne paraît pas applicable, la détermination de ce minimum de salaire nuirait plutôt, à la longue, à l'ouvrier qu'elle ne le servirait. En graduant la rémunération sur les besoins de l'ouvrier, plus ou moins bien appréciés, et non sur les résultats du travail, elle aurait beaucoup de chances de réduire la

et sur les probabilités, grâce aux découvertes scientifiques, d'un colossal accroissement de la production agricole. (Voir tome Ier de cet ouvrage, pages 767 à 780.)

Quoiqu'il en soit, dans l'état présent et malgré les pays neufs, la production animale est très restreinte et la consommation, si elle en était égale par tête pour tout le genre humain, serait extrêmement modique. En 1883, quelques anarchistes ou socialistes vinrent troubler notre cours au Collège de France, sous le prétexte que nous aurions écrit dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses* que l'ouvrier ne devait pas manger de beefsteak; nous n'avions écrit rien de pareil. Nous avions seulement constaté que la production de la nourriture animale était si restreinte dans les principales contrées civilisées que, si on la répartissait par tête, elle ne représenterait qu'une proportion insignifiante, ne comportant pas des rations quotidiennes sérieuses. D'après le discours prononcé par M. Tisserand, directeur de l'Agriculture à la séance annuelle de la *Société Nationale d'Agriculture*, le 5 juillet 1893, la production de la viande en France serait actuellement de 1,200 millions de kilogrammes, soit 30 kilogr. de poids vif et 15 kilogr. de viande nette par habitant.

[1] Nous considérons comme capitale cette proposition que *la production nette des nations civilisées est infiniment plus modique que ne se le figure la généralité des statisticiens*; voir sur ce point notre démonstration dans le tome Ier de cet ouvrage, pages 494 à 508.

demande des bras. Tous ceux, notamment, qui par incapacité ou par fainéantise, ne pourraient pas fournir un travail net correspondant à la rémunération *minima* fixée seraient sûrs de demeurer sans occupation. L'ensemble de *l'ouvrage fait dans une société constituant, ainsi que nous l'avons démontré* (voir pages 272 à 282), *le véritable fonds où sont puisés les salaires, la détermination d'un minimum de salaire équivaudrait pratiquement à l'interdiction d'employer un ouvrier dans tous les cas particuliers où la rémunération légale minima devrait, selon les vraisemblances, dépasser le résultat net de l'ouvrage.*

Le salaire familial. — Quelques écrivains ont imaginé une formule qui leur apparaît comme plus équitable, celle du *salaire familial.* Les socialistes chrétiens s'évertuent surtout en faveur de cette thèse ; c'est une variante, soi-disant améliorée, en tout cas très compliquée, du salaire minimum. Un ouvrier serait payé, non d'après l'ouvrage qu'il aurait fait, mais d'après ses charges ou ses besoins ; s'il a une femme et des enfants, il serait rétribué deux ou trois fois plus que le célibataire, et s'il advenait qu'il eût 8 ou 10 enfants, que, de plus, sa propre santé fût délicate, il aurait droit à un salaire énorme, alors même qu'il ferait très peu d'ouvrage. Pour être très bien intentionnées et partir d'un excellent cœur, ce n'en sont pas moins là des niaiseries. Dans la question des salaires, nous sommes dans l'ordre des relations économiques et juridiques, non dans celui de la charité et de l'assistance. En outre, dans certains pays et chez certaines races, en Italie, en Allemagne, chez les Irlandais, il y aurait une inexcusable inhumanité à favoriser la prolificité, déjà trop considérable dans ces pays. Il est clair qu'*un même ouvrage ne peut avoir trois ou quatre prix différents, suivant qu'il a été fait par un ouvrier célibataire ou par un ouvrier marié avec 2 ou 3 enfants, ou par un ouvrier avec 8 ou 10 enfants;* s'il en était ainsi, personne ne voudrait plus occuper des ouvriers ayant de nombreuses familles ; les célibataires seraient seuls recherchés; on repousserait les chefs de famille nombreuses. Les braves gens qui ont inventé le salaire familial excluraient ainsi de tout travail, contrai-

rement à leur désir, les hommes auxquels ils portent le plus d'intérêt. *Cette théorie du salaire familial revient à la théorie socialiste de la rémunération suivant les besoins ; elle conduit droit au collectivisme ; car elle est inapplicable pour les particuliers et ne pourrait être pratiquée que par l'État, distributeur de toutes les tâches et de toutes les rémunérations.* Le salaire est le prix de l'ouvrage fait, il doit être uniforme pour une même quantité et qualité d'ouvrage, quel qu'en soit l'auteur. En dehors des relations économiques, les sentiments de bienveillance, d'assistance, de charité, peuvent, dans des cas spéciaux, intervenir pour aider tel ouvrier dont les charges de famille sont très lourdes ; mais on ne se trouve plus alors sur le terrain économique.

DE CERTAINS MODES D'ENTREPRISES. — LES SOUS-CONTRATS ET LE MARCHANDAGE. — CRITIQUES A LEUR SUJET. — On a vu dans un précédent chapitre quelle est la souplesse du contrat de salaire et à quelle infinie variété de formes il se plie. « L'entreprise » est une conception économique qui, elle aussi, avec une merveilleuse plasticité, se prête à beaucoup de transformations.

L'idée est souvent venue à des entrepreneurs d'une tâche complexe ou très étendue de la subdiviser en un certain nombre de sous-entreprises. Supposons une ligne ferrée à construire; un entrepreneur l'a prise dans son ensemble, par hypothèse 60 kilomètres; pour avoir plus de repos d'esprit, plus de certitude que l'ouvrage soit économiquement fait, il peut subdiviser cette entreprise en un certain nombre de sous-entreprises ; s'il considère la nature des travaux pour cette subdivision, il constituera d'un côté en tâche spéciale l'établissement de la plate-forme, d'un autre côté la pose de la voie, d'un troisième côté la pose du balast; les ouvrages d'art, en général, formeraient une catégorie à part. En ayant ainsi subdivisé l'entreprise suivant la nature des diverses tâches qu'elle comprend, il peut encore subdiviser chacune de ces tâches suivant les quantités. Ainsi les 60 kilomètres de plate-forme à établir peuvent former dix ou quinze

« tâches » différentes, de 6 ou de 4 kilomètres chacune en moyenne, de même pour la pose de la voie, de même encore pour le ballast; enfin les différents travaux d'art peuvent être répartis de la même façon. Grâce à ce procédé d'analyse et de décomposition, l'entreprise générale de la construction d'une ligne de chemin de fer de 60 kilomètres peut être ainsi subdivisée en dix, vingt, trente, cinquante sous-entreprises différentes, chacune nettement spécifiée : soit quinze sous-entreprises d'établissement de la plate-forme, dix sous-entreprises de pose de voies, dix d'épandage du ballast, dix de travaux d'arts etc.

S'il s'agit de construire des locomotives, par exemple cinq ou six locomotives, l'entrepreneur peut procéder de même : il peut constituer en sous-entreprise spéciale la fourniture de chaque locomotive, ou ce qui vaut mieux, il peut méthodiquement répartir en un certain nombre de sous-entreprises la construction de chacun des principaux éléments des six locomotives; les chaudières, les pistons, les roues, etc., enfin l'ajustage ou le montage.

Pour chacune de ces opérations constituées en sous-entreprise, l'entrepreneur traite à forfait, en ayant soin que l'ensemble de ces forfaits, tous frais généraux y ajoutés, reste au-dessous du forfait total qu'il a accepté pour l'entreprise d'ensemble ou du prix auquel il peut raisonnablement espérer vendre le total de la fourniture.

L'avantage de cette façon de procéder pour l'entrepreneur est de toute évidence; il n'a pas toujours besoin de s'ingénier à recruter des ouvriers : en tout cas, il n'est pas obligé de les surveiller et diriger minutieusement, de les stimuler, etc., il n'a qu'à contrôler la tâche d'une manière suffisamment attentive pour prévenir les malfaçons.

Dans la constitution et l'organisation de ces sous-entreprises, l'entrepreneur peut procéder de deux façons : ou bien il cède chaque lot à une équipe d'ouvriers, qui s'arrange comme elle veut, mais qui a, en général, un chef, un *foreman*; ces ouvriers dépendent directement de l'entrepreneur qui les a en-

rôlés ; ils forment une sorte d'association, de groupe coopératif temporaire, au sein duquel, d'ailleurs, il peut être fait une situation un peu plus avantageuse au chef du groupe. Ou bien l'entrepreneur, sans se soucier de recruter une équipe d'ouvriers, s'adresse simplement à un ouvrier ou à un contremaître un peu habile, ayant quelques épargnes et il traite avec lui pour la confection des lots. Celui-ci se procure à son compte les ouvriers qui ne sont plus ceux de l'entrepreneur, mais les siens propres. L'homme qui prend ainsi à forfait une sous-entreprise s'appelle dans la langue courante un tâcheron ; l'expression de sous-traitant est plus scientifique. Cette opération qui consiste à diviser ainsi une entreprise en sous-entreprises, ayant chacune à leur tête un tâcheron ou sous-traitant, est connue en France sous le nom de marchandage. Cette appellation vient de ce que l'entrepreneur marchande le plus possible avec ces sous-traitants, de manière à en obtenir le plus fort rabais sur les prix qu'il a acceptés lui-même.

Chaque tâcheron ou sous-traitant peut, de son côté, s'il y trouve avantage, subdiviser sa sous-entreprise en un certain nombre de lots, à la tête de chacun desquels peut se trouver un tâcheron ou sous-traitant du deuxième degré, et ainsi de suite tant que le morcellement peut pratiquement s'effectuer.

C'est ce régime que l'on appelle le régime des sous-contrats. Un auteur subtil que nous avons souvent cité, M. David F. Schloss, distingue entre ce qu'il appelle le travail au contrat, et le sous-contrat. Il y a travail au contrat, *contract work*, d'après lui, dans le premier cas que nous avons indiqué (pages 227 à 230) et il y a sous-contrat, *subcontract,* dans les autres. Le sous-traitant, sous-contractant, est un véritable entrepreneur, puisque les ouvriers qu'il emploie dépendent directement de lui ; la somme qu'il réalise dans ses sous-entreprises constitue un véritable profit[1].

Cette méthode de sous-contrats, outre l'avantage qu'elle

[1] David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, 1892, page 105.

peut offrir pour l'entrepreneur principal et qui a été indiqué plus haut, en présente aussi pour les hommes d'élite de la classe ouvrière. Ce sont ceux-ci qui recrutent la catégorie des sous-traitants. Ils n'ont guère besoin que d'intelligence et d'énergie ; la somme de capitaux qui leur est nécessaire se trouve en général restreinte, un faible cautionnement seulement et de modiques avances, le lot qu'ils ont pris étant réduit. L'entrepreneur général leur fournit, d'ordinaire, le matériel et souvent les capitaux [1]. Le régime des sous-contrats a singulièrement aidé à l'essor des hommes les plus capables de la classe ouvrière. Après quelques années passées comme simples ouvriers, il sont facilement devenus tâcherons ou sous-traitants ; les gains qu'ils ont ainsi réalisés leur ont permis de prendre des sous-entreprises de plus en plus étendues, et, à un moment donné, ils ont pu devenir des entrepreneurs principaux, ayant eux-mêmes des sous-traitants au-dessous d'eux. Beaucoup des succès éblouissants et des grosses fortunes d'anciens ouvriers dans les trois premiers quarts de ce siècle ont eu cette origine.

Comme procédé de sélection, le régime du sous-contrat ou du marchandage est incomparable. Il l'est aussi comme moyen de réaliser le maximum d'économie dans toute l'organisation d'une entreprise.

Cette décomposition méthodique d'une entreprise étendue en un certain nombre de sous-entreprises est une des heureuses applications de la division du travail. L'œil du maître s'est ainsi en quelque sorte subdivisé et multiplié au point d'être toujours présent dans chaque groupe d'ouvriers, dans chaque équipe. Il en résulte que le travail de ces équipes ou de ces groupes est beaucoup plus efficacement stimulé et surveillé, que l'emploi des matériaux et tous les détails de la tâche sont bien mieux contrôlés.

Le maximum d'efficacité technique est donc atteint par ce système. Tout au plus pourrait-on dire que les différents sous-

[1] Le « marchandage » dans le sens courant du mot, paraît consister en ce que le sous-traitant ne fournit pas de matériel.

traitants ou tâcherons ont intérêt, pour réaliser des bénéfices, à ce que l'ouvrage effectué soit moins parfait, tout en étant recevable. Mais, il est aisé à l'entrepreneur général et à ses agents de se rendre compte des malfaçons qui seraient de nature à nuire à l'œuvre, de les prévenir ou de les réprimer.

On ne peut pas s'étonner de toute la faveur pratique que ce régime a trouvé en France, non plus que de l'appui théorique qui lui a été accordé par nombre d'économistes. M. Schloss cite, parmi ces derniers, Mac-Culloch et Cairnes. D'autres Anglais éminents, hommes d'affaires en même temps qu'écrivains, Lord Brassey entre autres, applaudissent à cette organisation.

Nombre d'ouvriers, cependant, se sont, avec le temps, élevés contre ce système de sous-contrat. Ils ont prétendu qu'il tendait à déprécier leur situation. Les sous-traitants ou tâcherons, ayant consenti des rabais souvent notables à l'entrepreneur général, cherchent, dit-on, à se rattraper en pesant sur les salaires et en exigeant des ouvriers employés le maximum possible d'intensité de travail. Le tâcheron ou sous-traitant, ayant été ouvrier en général ou l'étant encore, et le plus souvent un ouvrier énergique, se montre beaucoup plus dur et plus rapace que l'entrepreneur bourgeois. Il manie plus brutalement ses hommes et s'efforce d'extraire de chacun d'eux toute la quintessence de labeur imaginable. Ce serait vraiment le garde-chiourme que Karl Marx considère comme la représentation naturelle du capitaliste.

Très exagérée, sans doute, cette conception n'était pas absolument dépourvue de toute vérité. On voit souvent qu'un ancien ouvrier, ayant réussi par son énergie et son intelligence, a moins de ménagement pour son personnel qu'un entrepreneur d'origine bourgeoise. A plus forte raison, en est-il ainsi d'un tâcheron, encore à demi ouvrier et cherchant à se dégager de la classe ouvrière pour entrer définitivement dans celle des patrons.

D'autre part, on répond que les tâcherons paient souvent leurs hommes mieux qu'un entrepreneur général, parce qu'ils

les connaissent mieux et savent en tirer meilleur parti [1]. Seulement, ils sont impitoyables pour les ouvriers de seconde ou de troisième catégorie et les renvoient; ce sont surtout ces derniers qui s'opposent à ce système.

L'hostilité contre la pratique des sous-contrats, contre « l'exploitation des travailleurs par le marchandage [2] » suscita l'interdiction de cette organisation par le gouvernement provisoire de 1848. Mais cette prohibition resta lettre morte, jusqu'au moment où récemment le Conseil municipal de Paris résolut de faire de cette interdiction une des clauses du cahier des charges des travaux de la capitale. Interdire une organisation qui offre tant d'avantages techniques, et quelques-uns sociaux (la facilité d'ascension des ouvriers d'élite), sous le prétexte qu'elle peut donner lieu à quelques abus auxquels il est aisé aux ouvriers de résister [3], c'est une intervention autoritaire peu recommandable.

UNE DÉGÉNÉRESCENCE DU SOUS-CONTRAT : LE SWEATING SYSTEM. — On a constaté dans ces derniers temps en Angleterre, principalement dans l'industrie de la confection, une sorte de dégénérescence maladive de la méthode des sous-contrats; et on l'a baptisée du nom de *sweating system,* formule presque intraduisible, le terme de système de la sueur n'en rendant qu'imparfaitement le sens et l'énergie. Des sous-traitants qui prennent et se repassent les commandes soit des ateliers de confection soit même de tailleurs en renom, seraient arrivés à

[1] Voir une assertion de ce genre dans John Rae, *Contemporary Socialism*, cité par Schloss, op. cit. page 108.

[2] Voir, note de la page 494, la définition de « marchandage ».

[3] Les ouvriers peuvent tout aussi bien se mettre en grève contre un sous-traitant ou tâcheron que contre un entrepreneur principal. D'après M. Schloss, sur 1,141 grèves et 66 *lock-outs* (congédiements en masse des ouvriers de la part des patrons) qui sont relatés dans le rapport du *Board of Trade* pour 1889, 16 grèves et 1 *lock-out* furent déterminés par des différends entre des sous-traitants et leurs ouvriers, à savoir 8 grèves et 1 *lock-out* dans les constructions maritimes, 1 grève parmi les mécaniciens, 3 parmi les tailleurs, 1 dans l'industrie du bâtiment. Dans un cas, les ouvriers se mirent en grève (des mouleurs en fonte, *iron moulders*), parce qu'on ne voulait pas leur laisser prendre de l'ouvrage comme sous-traitants, Schloss, 120, note.

organiser dans l'Est de Londres un régime de travail effroyable par sa durée, par les conditions antihygiéniques où il s'accomplit et par la chétiveté de sa rémunération. Dans des chambres obscures, étroites et humides, une quantité d'êtres humains s'entasseraient et travailleraient 14 ou 15 heures par jour, sans aucun repos, mangeant sur leurs genoux et sans se détacher de l'ouvrage, moyennant un salaire qui n'atteint pas toujours 1 shelling par jour (1 fr. 25). Une enquête parlementaire fut faite par la Chambre des lords; le résumé des témoignages en a été publié dans cinq énormes *blue-books,* et le nombre des questions posées n'a pas été moindre de 33,000.

L'espace nous manquerait pour nous étendre à ce sujet. Nous ne citerons que quelques exemples et renverrons pour le reste au livre, qui paraît très impartial, de M. Schloss [1]. Comme cas extrêmes de ce *sweating,* on cite une femme qui, pour un labeur de 6 heures du matin à 8 heures de la nuit, se fait à peine 1 shelling (1 fr. 25) net par jour; une autre qui, avec sa fille, de 8 heures du matin à 10 ou 11 heures de la nuit, gagnent à elles deux 5 shellings 6 pence (6 fr. 85) par semaine; une machiniste (travaillant à la machine à coudre pour faire des chemises) obtient pour un travail aussi prolongé 5 à 7 shellings (6 fr. 25 à 8 fr. 75) par semaine, moins 9 pence (90 centimes) pour la fourniture du coton et 2 shellings 6 pence (3 fr. 10) pour le loyer de la machine; une autre calcule que, tous frais payés, y compris son loyer et son chauffage, il ne lui reste que 6 pence (60 centimes) par jour. La dernière enfin dépose qu'au travail du finissage des chemises, elle ne peut pas se faire tout-à-fait 4 pence 1/2 quotidiennement (45 centimes).

Ce serait l'enfer du Dante. L'enquête, toutefois, a constaté, en prenant nominativement chacune de ces ouvrières, que ou bien elles étaient de santé très mauvaise, l'une ayant les yeux très faibles, ou que leur travail était constamment interrompu par les soins à donner à des parents ou à des enfants. « Si je pouvais mettre le baby en pension et avoir de l'ouvrage régu-

[1] Schloss, *Methods of Industrial remuneration,* pages 104 à 140.

lièrement chaque jour, je gagnerais 12 shellings par semaine (15 francs) », disait l'une de ces malheureuses.

L'ouvrage est infiniment divisé dans cette méthode du *sweating*. La Commission a fait travailler, sous sa surveillance, plusieurs témoins, et il en est résulté, dit M. Schloss, que « même dans le quartier encombré de Whitechapel, de bons gages peuvent être gagnés par les femmes qu'emploient les sous-traitants, pourvu qu'il s'agisse de femmes capables de faire de l'ouvrage plus soigné (*more skilled*) que celui du genre le plus grossier, auquel se livraient les infortunées dont il vient d'être question. » Ainsi une faiseuse de boutonnières, employée par un tailleur sous-traitant israëlite (Mark Moses), ayant été mise au travail dans une pièce sous la surveillance du clerc de la Commission d'enquête, fit quatre boutonnières en treize minutes et demie, gagnant ainsi 9 pence (90 centimes) à l'heure; cette femme déclare que régulièrement elle peut gagner plus de 4 shellings par jour (5 francs), moins 20 p. 100 pour ses fournitures. Une autre, celle-ci ouvrière à la machine, employée par le même sous-traitant, se fait 4 shellings 4 pence par journée (5 fr. 45). Une troisième qui bâtit l'ouvrage (*a baster*) et qui est occupée par un sous-traitant différent gagne 4 shellings par journée et travaille quatre jours sur sept.

En ce qui concerne les hommes, il a été prouvé que certains *sweaters*, c'est-à-dire de ces sous-traitants qui pratiquent ce que l'on est convenu d'appeler le *sweating system*, donnaient des salaires variant, dans le métier de tailleur, de 4 shellings (5 fr. au minimum) à 8 shell. 6 par jour (10 fr. 60); que nombre d'hommes travaillant à la machine gagnaient même 9 shell. par jour (11 fr. 25) et que cette rémunération n'était nullement exceptionnelle, que 10 shell. par jour (12 fr. 50) étaient parfois atteints. Les heures de travail, toutefois, étaient très longues, atteignant jusqu'à treize heures ou treize et demie dans la journée. Dans le West-End, on a constaté que certains sous-traitants donnaient 2 liv. 5 shell. (56 fr. 25) par semaine à l'ouvrier ayant le moins gagné et 2 liv. 17 (71 fr. 25) à celui ayant réalisé le plus gros gain.

Un inspecteur de fabrique, M. Bowling, étudiant l'East Metropolitan district, où le régime des sous-contrats dans le métier de tailleur et dans d'autres industries est, paraît-il, très répandu, s'exprime ainsi : « Le travail habile de toutes sortes « est bien rémunéré, tandis que le travail inhabile, dans beau- « coup de cas, est pauvrement payé; mais si le paiement de « ce travail inhabile est suffisant pour le travail donné en « retour, c'est un point très difficile à décider; la principale « cause de la chétiveté des salaires payés est l'excès de travail- « leurs inhabiles relativement à la demande de leur travail, « et, dans mon opinion, cet excès de travail inhabile est pro- « duit plutôt par une charité malentendue et par les fonds de « la *Mansion house* (institution d'assistance) que par d'autres « causes; *this excess of unskilled labour is product more by indis- « criminated charity and Mansion house funds than by other « agencies*[1] ».

Dans un de nos premiers ouvrages, le *Travail des femmes au XIXe siècle*, bien avant que le mot de *sweating system* fut inventé, nous avions décrit les très faibles salaires des femmes dans quelques petites industries, où les ouvroirs prennent à forfait pour des fabricants parisiens l'exécution de divers travaux, et nous indiquions qu'une charité peu éclairée arrivait, contre son gré, à déprécier ainsi les salaires[2]. Notre observation coïncidait avec celle de l'inspecteur des fabriques britanniques dont l'opinion vient d'être citée.

Le même inspecteur britannique, dans sa déposition à l'enquête sur les *sweaters*, déclare que le *contractor* (le sous-traitant) est souvent dans son district une personne bienfaisante et utile. Quant à l'ensemble des sous-traitants, on tombe d'accord, dans l'enquête britannique, sur ce point que leurs gains sont en général peu considérables, souvent même inférieurs à ceux des ouvriers qu'ils emploient.

En France aussi on a signalé la présence d'intermédiaires dans certaines branches industrielles où l'on prétend qu'ils

[1] Schloss, op. cit., pages 113-114.

[2] *Le Travail des femmes au* XIXe *siècle*, pages 367 à 387.

tiennent les ouvriers à leur discrétion. M. du Maroussem assure avoir découvert des cas de ce genre dans la fabrication du meuble parisien. Analysant une monographie de cet auteur, M. Schwiedland écrit : « Rien de plus singulier que « cette description du trôleur (une des catégories inférieures « des ouvriers en meubles), vendant à un prix dérisoire et « inférieur au prix de revient, parce qu'il ne paie pas ses « fournisseurs, ou exploité par un *sweater* qui le paie, non en « argent, mais en jetons, qu'il échange tant pour un verre de « de vin, tant pour la table, tant pour la nourriture, tant pour « le loyer. Par cette application du *trucksystem*, l'*intermédiaire-* « *sweateur* (le mot est en français), patron, logeur, mar- « chand de vins et épicier dans la même personne, se procure « des ouvriers travaillant à 40 sous par jour[1] ». On a vu plus haut (p. 487, note) que cette assertion, en ce qui concerne le taux infime des salaires, paraît exagérée.

On a reproché aussi aux grands magasins, par une sorte de monopole, toujours contesté cependant et incertain, qu'ils auraient acquis, et par leur ténacité à obtenir des réductions des prix à forfait, d'amener dans certains métiers une baisse des salaires.

DE L'INTERVENTION DU LÉGISLATEUR OU DES AUTORITÉS ADMINISTRATIVES EN MATIÈRE DE SOUS-CONTRATS ET DE SWEATING. — Il résulte des renseignements qui viennent d'être fournis qu'il peut se rencontrer des salaires très bas parmi les ouvriers non organisés et que certains auteurs déclarent non organisables. D'autre part, il est prouvé par l'enquête faite en Angleterre devant le *Select Committee* pour l'étude du *sweating system* que ces maux, si réels qu'ils soient dans quelques cas, offrent beaucoup moins de généralité que l'on ne fût au premier abord porté à le croire.

Ce sont surtout des étrangers ne possédant pas la langue, n'ayant pas de relations, en France, dans l'industrie du meuble, d'après M. du Maroussem, des Flamands, des Allemands,

[1] *Revue d'Economie politique*, mai 1893, page 490.

des Italiens; en Angleterre dans l'industrie de la couture des juifs polonais ou russes, qui se trouvent victimes de ces procédés. Parfois, ce sont des non professionnels, des êtres déchus et tombés dans un métier qu'ils ne connaissent pas; tel ce Salomon Rosenberg, professeur en Pologne, avant de venir, en 1870, avec 10 shellings dans sa poche en Angleterre, pour y pratiquer la couture, ou comme ce Hirsch, travailleur agricole en Russie, qui échoua dans le travail du finissage des bottes à Londres, deux des témoins qui impressionnèrent le plus la commission d'enquête britannique.

Doit-on conclure de ces cas de détresse que le législateur puisse intervenir pour interdire les sous-contrats? Il l'a fait en France, en 1848, en prohibant « le marchandage ». L'interdiction n'a pas tenu; mais on cherche à la remettre en vigueur. Il est tout à fait excessif et déraisonnable de prendre texte de quelques abus de détail qui peuvent se produire, et contre lesquels, d'ailleurs, on peut lutter par d'autres moyens, pour *prohiber une méthode industrielle, qui offre de considérables avantages techniques et qui constitue un excellent procédé de sélection pour la classe ouvrière.*

La distinction juridique et pratique entre le marchandage et différents autres modes d'organisation du travail ou de la rémunération industrielle est impossible à faire avec une complète précision. Il sera toujours facile de tourner les interdictions de ce genre.

La prohibition des sous-contrats par une loi serait une atteinte des plus graves à la liberté individuelle et à l'efficacité de l'industrie, en même temps qu'elle engendrerait des procès d'une solution très délicate. Sans recourir à l'interdiction légale, quelques auteurs pensent que les administrations publiques, dans leurs commandes et dans leurs travaux, devraient prendre des précautions contre les sous-contrats.

Les autorités municipales londoniennes, qui se trouvent, depuis quelques années, en émulation constante avec le Conseil municipal de Paris, ont voulu, dans le cahier des charges qui sert de base à leurs commandes, écarter les sous-contrats ou

les règlementer. Le « New Contract of Her Majesty's Office of Works for Works and Repairs in the London District, » c'est-à-dire le cahier des charges pour les travaux et réparations dans le district de Londres, en 1891, déclare que « le contrac-« tant (contractor) ne pourra passer ou céder *(underlet)* son « contrat ou quelque part de ce contrat, sans le consentement « préalable des commissaires et qu'il ne pourra également « sans leur consentement faire aucun sous-contrat pour « l'exécution des travaux ou pour quelque part que ce soit, « non plus qu'employer des tâcherons *(taskmen)* à ces tra-« vaux ou à ces réparations. » Deux ans auparavant, le London School Board (le Bureau des Écoles de Londres), en 1889, avait décidé que « le bureau fera périodiquement des investi-« gations sur les accusations de *sweating* qui pourraient être « faites, sous la responsabilité de tout membre du bureau, « contre toute personne ou toute maison en instance pour « obtenir un contrat du bureau, et que, au cas où l'exactitude « de ces accusations serait prouvée, tout contrat serait refusé « aux dites personnes ou maisons, par la raison que le bureau « ne veut pas encourager, de quelque façon que ce soit, « le système du *sweating*[1] ».

Il est très douteux que ces mesures aient l'efficacité qu'on leur attribue, pour prévenir les abus qui peuvent se présenter en certains cas et qui sont susceptibles de s'accommoder des modes d'organisations les plus divers. Elles laissent, d'un autre côté, place au plus grand arbitraire; elles tendent à proscrire la méthode des sous-contrats qui est, en elle-même, légitime et souvent bienfaisante.

Pour lutter contre le *sweating*, on a d'autres armes : relever par l'éducation et par l'association, par le crédit aussi, octroyé en dehors des institutions usuraires[2], la situation des malheu-

[1] David F. Schloss, *Methods of industrial Remuneration*, pages 139-140.

[2] On sait que certaines organisations de crédit ou de prêt d'instruments et matières premières aux travailleurs manuels sont de véritables maisons d'usure. Voir à ce sujet, par exemple, la monographie de M. du Marous-sem sur *les Ébénistes du faubourg Saint-Antoine*.

reux travailleurs qui en sont la proie. Prétendre qu'ils sont inorganisables est un simple postulat. Avec le temps, les soins, l'intervention des hommes éclairés et soucieux du bien populaire, ils pourront, comme les autres catégories d'ouvriers, arriver à s'entendre et à rendre leur état moins précaire et moins dépendant.

DE L'INTERVENTION DE LA LOI DANS LE MODE DE PAIEMENT DES SALAIRES. — On comprend mieux que la loi s'occupe du mode de paiement des salaires. Il y a là une question d'ordre général qui se rattache à la monnaie. Que la loi prenne des précautions contre ce que l'on appelle le *Truck system,* c'est-à-dire le paiement de la rétribution de l'ouvrier en fournitures diverses, procédé qui est souvent empreint de fourberie et de duperie, qu'elle édicte que le salaire doit être payé en monnaie du pays, elle ne sort pas de son domaine. De même, si elle décide que les salaires doivent être payés à des intervalles réguliers et fixes, tous les quinze jours, par exemple. Le législateur doit apporter dans ces mesures un esprit de circonspection et de tact pour n'empêcher aucune combinaison inoffensive, aucune convention reposant sur la volonté reconnue complètement libre et consciente des parties ; mais, quand un système a été constaté comme généralement dolosif, ainsi que le *Truck system,* il n'y a pas d'abus à l'interdire.

LA FIXATION DES SALAIRES PAR L'AUTORITÉ DANS QUELQUES CAS TRÈS EXCEPTIONNELS. — Il est quelques ciconstances où une certaine détermination des salaires par l'autorité se justifie ou s'excuse par des raisons de police et de convenance générale. Aux abords des gares de chemins de fer, par exemple, les portefaix sont parfois limités en nombre, agréés et tarifés. La raison en est que, d'une part, on veut éviter l'encombrement qui pourrait être la cause d'accidents et le serait certainement de gêne, qu'on veut aussi prévenir les querelles entre un consommateur forcé et pressé, l'étranger qui part ou qui arrive, et le fournisseur d'un ouvrage instantané et indispensable, qu'on cherche à donner, en outre, au premier quelque sécurité sur la moralité de gens, dont il ne peut, en la grande

hâte où il se trouve, vérifier les antécédents et l'état moral.

Ce sont des considérations de police ou tout au moins de bon ordre et d'évidente convenance qui ont induit les pouvoirs publics dans quelques cas très rares, dont le principal est celui que nous venons de décrire, à arrêter à la fois une limitation de nombre et un tarif d'ouvrage. On irait peut-être trop loin en disant que cette réglementation est indispensable; mais elle peut être commode et elle n'a pas d'inconvénients graves.

Le point important, c'est qu'on ne l'étende pas. Ce qui est justifiable ou excusable pour le transport des colis des voyageurs à grande vitesse serait sans raison d'être, par exemple, pour les expéditions de marchandises. Ici il s'agit d'un travail gigantesque, qui ne s'exécute pas en quelques minutes, où l'on peut débattre, délibérer, choisir, vérifier. Une limitation quelconque du nombre des ouvriers employés au chargement, au déchargement, à la manutention des marchandises dans les ports, dans les docks, dans les gares de marchandises et la tarification d'autorité de leurs services constitueraient une organisation vicieuse. C'est ainsi qu'on a laissé se former à Marseille une sorte de monopole de fait pour les portefaix et les mariniers, qui nuit beaucoup à la réputation et, par répercussion, à la prospérité de ce port[1].

Les taxes officieuses des salaires. — En dehors de la détermination des salaires faite par l'autorité, il peut y avoir des tableaux indicatifs de salaires dressés de temps à autre par les pouvoirs publics ou les administrations municipales; ces tableaux peuvent être simplement des renseignements de fait constatant seulement la pratique du moment, et mettant chacun au courant des rémunérations habituelles, sinon de tous

[1] Grâce à ce monopole, les paquebots qui entrent dans le port de la Joliette et y accostent ne débarquent pas les voyageurs à quai de plein pied. Ils les font descendre dans des barques qui les transportent pendant une ou deux douzaines de mètres, sur un véritable cloaque, afin que les mariniers puissent gagner quelques pièces de dix sous. Cette organisation est une honte pour le port de Marseille et doit lui porter un préjudice sérieux.

les métiers, du moins d'un certain nombre d'entre eux. S'ils s'en tenaient à ce rôle, ces tableaux auraient peu d'inconvénients ; ce serait une cote dans le genre de celles des valeurs de bourse.

Mais, par la force des choses, les autorités publiques ou municipales qui dressent ces nomenclatures des salaires sont entraînées à inscrire sur ces listes les rémunérations qui, suivant leurs idées et leurs tendances, leur paraissent devoir être accordées, au lieu de se borner à constater les faits. Le caractère de ces tableaux indicatifs change ainsi à la longue ; ce ne sont plus des relevés statistiques, ce sont des suggestions, des avis qui, émanant de l'autorité, finissent, sans avoir absolument le caractère de tarification légale, par prendre celui d'une tarification que l'autorité publique recommanderait comme normale et équitable. Il en résulte que le débat qui peut s'élever sur les salaires entre employeurs et employés se trouve, par cette méthode, vicié, la partie qui peut se targuer de conformer ses exigences aux indications administratives gagnant, par cette seule circonstance, un élément de supériorité sur l'autre partie. Ceux qui refusent de s'en tenir aux tarifs officieux paraissent se mettre en état d'opposition avec les pouvoirs publics réputés impartiaux. Il sont, en quelque sorte, désignés à l'opinion comme des perturbateurs et des gens peu équitables.

L'exemple le plus frappant de ces taxations officieuses des salaires est celui de la *Série des Prix de la Ville de Paris* depuis une vingtaine d'années. Autrefois, cette publication n'avait qu'un caractère purement statistique; elle a revêtu depuis vingt ans un caractère suggestif et, comme disent les Allemands, tendancieux. Pour flatter les ouvriers qui forment la plus grande partie du corps électoral, la *Série* a inscrit des salaires de plus en plus élevés, dépassant sensiblement la moyenne de ceux qui étaient en usage. Presque chaque année, de 1878 à 1882, les salaires inscrits dans la *Série* haussaient : ainsi dans la *Série* publiée en 1880, le salaire du terrassier était porté à 55 centimes l'heure, ceux du puisatier et de son

aide à 70 centimes et à 50; on retrouve ces salaires dans la *Série* de 1882 à 60, 75 et 55 centimes; de même dans la *Série* de 1880, le salaire de l'heure était fixé à 1 fr. pour le tailleur de pierre pour ravalement, à 75 centimes pour le tailleur de pierre, à 80 pour le poseur, à 75 centimes pour le maçon. Dans la *Série* de 1882, on retrouve ces différents salaires respectivement à 1 fr. 20, 85 centimes, 90 centimes, 80 centimes. L'heure de travail du charpentier portée à 80 centimes dans la *Série* de 1880 l'est à 90 dans celle de 1882; la journée du couvreur passe de 7 fr. 50 à 8 fr.; celle du menuisier de 7 à 8 fr., et du parqueteur de 8 à 9 fr. et ainsi de suite pour tous les corps d'état du bâtiment et des travaux publics.

Cette taxation officieuse, dans les cas qui précèdent, *a des inconvénients graves. Elle exalte les travailleurs, leur fait considérer comme un déni de justice, comme un vol, suivant leur expression, tout salaire inférieur.* Elle arrive à limiter le travail et aggraver les crises; elle les provoque même; elle restreint les travaux réguliers de réparations ou autres non indispensables. Elle rend la cessation du travail plus prompte et plus complète après les périodes d'entraînement. Elle porte surtout un détriment aux ouvriers de second ordre dont elle empêche l'emploi. De 1883 à 1886 ou 1887, il y eût des grèves nombreuses et des conflits journaliers entre les ouvriers du bâtiment à Paris et les patrons. La crise immobilière qui éclata, en 1882, au moment même de la publication de la *Série des Prix de la Ville de Paris* contenant les salaires les plus élevés, ruina presque toutes les Sociétés immobilières[1] et beaucoup d'entrepreneurs. Ceux qui subsistaient ne voulurent plus donner que des salaires très inférieurs à ceux de la *Série*. Ils n'obtinrent pas toujours que les ouvriers consentissent à déroger à ces derniers. Les constructions finirent par s'arrêter

[1] Entre autres Sociétés immobilières qui ont perdu la moitié au moins, les deux tiers même, ou les trois quarts de leur capital, dans cette période, on peut citer la *Compagnie Foncière de France*, la *Rente Foncière*, la *Foncière Lyonnaise*, etc., chacune au capital de plusieurs dizaines de millions.

complétement à Paris vers 1887 ou 1888. Elles ont considérablement repris en 1891, sous une influence nouvelle, celle de la très grande baisse du taux de l'intérêt ; mais les salaires ne se sont pas encore en général relevés au niveau de la *Série des Prix de la Ville* pour 1883.

Cette tarification officieuse a donc multiplié les querelles et les embarras. En décidant que ses propres entrepreneurs seraient tenus de conformer les salaires à la *Série des Prix*, la Ville de Paris n'avait fait qu'augmenter la charge des contribuables, au profit de quelques équipes d'ouvriers favorisés, et de rendre plus imparfait l'entretien de ses rues et de ses avenues[1].

Ni officieusement ni officiellement, le législateur et les autorités publiques ne doivent intervenir dans la question des salaires. En affaire de grève, d'autre part, leur seule rôle est de protéger énergiquement la liberté et les propriétés ; de même encore, dans les différends entre les associations et leurs membres, leur seule mission est de laisser absolument libres toutes les associations non immorales, mais de veiller strictement à ce qu'aucune ne devienne oppressive, ne prétende exercer des pouvoirs de contrainte et à ce que la liberté individuelle, clef de voûte de l'ordre social progressif, ne reçoive pas la plus petite atteinte.

[1] Depuis 1885 et surtout 1890, les rues et notamment les avenues de Paris sont très mal entretenues ; les plus belles de celles-ci sont semées de trous béants qui font que le voyageur en voiture y est ballotté, autant, sinon plus, que sur les plus médiocres chemins de province. La raison en est que la Ville ne peut indéfiniment augmenter ses impôts et qu'ayant artificiellement élevé tous les salaires, les sommes qu'elle consacrait autrefois à l'entretien de ses chaussées sont devenues tout à fait insuffisantes.

CHAPITRE XVI

LE SYSTÈME DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES

Définition de la participation aux bénéfices. — Confusions fréquentes avec les salaires progressifs ou divers autres modes d'encouragement.
Nombre d'applications de la participation aux bénéfices.
Examen de la base scientifique du système.
Opposition des coopérateurs anglais à la participation aux bénéfices : raisons qu'ils allèguent.
Motifs particuliers qui, en certains cas, recommandent la participation.
Examen des diverses grandes catégories d'application de la participation aux bénéfices. — Problèmes nombreux qui s'y rattachent :
1° Détermination des bénéfices et point de départ de la participation ;
2° *Quantum* de répartition alloué aux ouvriers ;
3° Conditions d'admission des ouvriers ou employés à la participation ;
4° Mode de la participation : participation individuelle et participation collective ; participation immédiate et participation différée ;
5° Nature du droit de l'ouvrier ;
6° Proportion des bénéfices répartis au montant des salaires. La participation aux bénéfices est à la rémunération normale de l'ouvrier ce qu'un condiment, comme l'ail, le vinaigre, le poivre, est à la nourriture habituelle.
Effets réels ou possibles, actuels ou futurs, de la participation aux bénéfices sur le taux des salaires.
Du contrôle des bénéfices revenant aux ouvriers et des conséquences qui pourraient résulter de ce contrôle.
Succès et échecs du régime de la participation.
Prétention que la participation aux bénéfices mettrait fin aux grèves et aux différends entre ouvriers et patrons.
De la participation rendue obligatoire par la loi.
Conclusions au sujet du régime de la participation.

DÉFINITION DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — CONFUSIONS FRÉQUENTES AVEC LES SALAIRES PROGRESSIFS OU DIVERS AUTRES MODES D'ENCOURAGEMENT. — On a vu que le salaire est un des contrats les plus simples qui soient, qu'il se prête, avec une

flexibilité merveilleuse, aux combinaisons, aux modalités les plus variées[1].

Nombre d'industriels ou d'employeurs de travail ont senti l'utilité d'ajouter, dans certains cas, au salaire, soit fixe, soit même à la tâche, d'ingénieux stimulants. Il est probable que, de toute éternité, de telles pratiques ont été appliquées par des hommes intelligents ; mais ils constituaient l'exception ; on les remarquait peu, on ne les signalait pas, on ne s'occupait pas de les classifier ; on n'en avait pas fait la théorie.

Dans la deuxième partie du règne de Louis-Philippe, un entrepreneur de peinture en bâtiment, M. Leclaire, eut l'idée, en 1842, après divers tâtonnements préparatoires, de promettre à l'élite de ses ouvriers une part de ses bénéfices annuels. Il est très vraisemblable que M. Leclaire avait eu des prédécesseurs inconnus qui, obscurément, appliquaient le même système. L'essai nouveau réussit pleinement, comme on le verra dans un instant. Il attira l'attention de quelques économistes, Michel Chevalier notamment, qui le prônèrent et le firent connaître aux quatre coins du globe[2]. Deux ans après, en 1844, une grande Compagnie de Chemins de fer, la Compagnie de Paris à Orléans, décida l'adoption d'une répartition de même nature. La participation aux bénéfices, bientôt objet favori d'exposés et de recommandations de nombre de publicistes, cessa d'être une de ces nombreuses pratiques qui foisonnent à l'état presque inconscient dans l'ordre industriel, si spontanément fécond en combinaisons infinies ; elle devint un système.

Michel Chevalier fut le premier à l'étudier doctrinalement. Dans ses *Lettres sur l'Organisation du travail,* parues en 1848, il y consacre plus de cinquante pages. Il en traite avec faveur, mais aussi avec discernement, comme d'une méthode applicable dans beaucoup de cas, mais qui ne peut devenir univer-

[1] Se reporter à la définition du *Salaire*, plus haut, pages 223 à 241.

[2] Voir les *Lettres sur l'organisation du travail, ou Etudes sur les principales causes de la misère et les moyens projetés pour y remédier*, par Michel Chevalier, Paris, Capelle 1848, Lettre XIV, pages 266 à 318.

selle et qui surtout ne peut être établie par une loi impérative.

Dans les dernières années du second Empire, le *Système de la Participation des ouvriers aux bénéfices* devint l'objet de publications ayant beaucoup de retentissement, mais où le sujet était étudié d'une manière bien moins scientifique. Dans leur ferveur pour ce régime, ses apologistes confondaient avec lui des procédés qui en diffèrent complètement.

Aujourd'hui, un demi-siècle d'application au grand jour, une bibliographie des plus étendues et embrassant tous les pays, des projets ou des propositions de loi en diverses contrées, des Congrès spéciaux, permettent d'étudier cette intéressante matière avec une rigueur scientifique[1].

Un des points principaux pour se reconnaître dans l'examen

[1] La littérature récente est en quelque sorte effroyablement riche au sujet de la *Participation aux bénéfices*; nous nous contenterons de signaler, outre l'ouvrage de Michel Chevalier, ci-dessus cité, les nombreux opuscules de M. Charles Robert, qui s'est fait l'apôtre du système, non, toutefois, sans y englober, surtout dans ses premières publications, une quantité de procédés qui n'ont rien de commun avec la participation aux bénéfices. On consultera pour bien connaître le point de vue des partisans enthousiastes de la méthode, l'opuscule de cet auteur : *Le partage des fruits du travail. Etude sur la participation des ouvriers et employés dans les bénéfices*, 1873. Nous nous permettrons de renvoyer à l'examen détaillé que nous avons fait de cette méthode de rémunération dans notre ouvrage : *La Question ouvrière au* XIXe *siècle* (pages 167 à 236), et dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, pages 366 à 377. En Allemagne, M. Bœhmert a le premier traité ce sujet avec beaucoup d'informations et avec ampleur : *Gewinnbetheiligung, Untersuchungen uber Arbeitslohn und Unternehmergewinn*, 2 volumes in-18, 1878; il y a eu des éditions postérieures. Le livre de M. Fougerousse : *Patrons et ouvriers de Paris*, 1880, contient de très intéressantes monographies et des distinctions heureuses. Dans ces derniers temps, les ouvrages les mieux informés et les plus impartiaux sur la *Participation* ont été publiés aux États-Unis et en Angleterre : *Profit Sharing between Employer and Employee, a study in the Evolution of the Wages System*, by N. P. Gilman (Boston and New-York 1891), et le livre souvent cité par nous de David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration* (1892), pages 153 à 199. Il y a cependant à ajouter, au point de vue doctrinal surtout, et au point de vue du dépouillement et de la classification des faits, à ces judicieux travaux. Chez nous, MM. Brelay et Eugène d'Eichthel ont publié récemment de piquantes et instructives études sur la *Participation*. Voir aussi le *Congrès international de la Participation aux bénéfices* en 1889.

du système, c'est de bien se rendre compte de son objet. Il s'agit de la *Participation des ouvriers aux bénéfices*. Le terme est très clair au point de vue de la langue courante, de même que du droit. *Les bénéfices, c'est l'excédent qui résulte, après l'inventaire de chaque exercice, des recettes sur les dépenses, toutes charges comprises dans ces dernières, notamment celle des amortissements industriels.*

L'estimation pratique de la quotité des bénéfices réalisés est, comme on le verra plus loin, dans beaucoup de cas très délicate; mais la définition théorique des bénéfices ne laisse place à aucune contestation; elle est bien telle que nous venons de la faire.

Or, dans nombre de leurs écrits, les apôtres de la participation ont jeté beaucoup de confusion sur la matière. Ils ont appelé du nom de participation aux bénéfices des procédés très divers de rémunération qui viennent se superposer aux salaires ou s'y ajouter, afin d'intéresser plus complètement l'ouvrier à un travail efficace, mais qui sont tout à fait indépendants des bénéfices industriels, au sens légal et au sens économique du mot.

Ainsi toutes les ingénieuses combinaisons donc nous avons décrit certaines sous le nom de *salaire progressif* (voir plus haut, pages 225 à 227) et que l'on appelle quelquefois, d'un mot barbare, *sursalaires*, ont été classés parfois comme des applications du système de la participation aux bénéfices; c'est corrompre et confondre à la fois les mots et les idées ! Qu'un industriel majore le salaire à la tâche de chaque tisseuse de 2 francs pour une pièce supplémentaire de toile, faite dans un délai déterminé, et de 3 francs pour une deuxième pièce supplémentaire, c'est un *salaire progressif* qui n'a rien à voir avec la participation aux bénéfices. Si, au lieu d'être individuelle, la prime est collective, elle ne change pas de caractère. Que MM. Laroche-Joubert, par exemple, fabricants de papier, s'étant aperçus que la production de certains de leurs ateliers était très faible, à savoir de 20,000 à 25,000 kilogrammes par mois, aient promis d'augmenter le montant du salaire de

chaque ouvrier d'une prime de 1 franc par chaque millier de kilogrammes produit au-delà de 25,000 et qu'ils aient obtenu ainsi que la production passât de 20,000 kilogrammes à 45,000 ou de 25,000 à 50,000, cela n'a rien de commun avec la participation aux bénéfices; c'est une organisation ingénieuse de salaire progressif qui peut, il est vrai, augmenter les bénéfices, mais qui en est distincte, puisque la prime une fois promise constitue un droit absolu pour l'ouvrier ou pour l'atelier, alors même que l'exercice se solderait en perte. Il en est de mêmedans bien d'autres cas cités par les apôtres de la participation. *Presque toujours ils ont confondu le salaire progressif, soit industriel, soit collectif, avec la participation aux bénéfices.* Les salaires progressifs ont été fréquemment en usage, d'une façon constante même dans certaines maisons, qui, non seulement ne réalisaient aucun bénéfice, mais qui parfois ont fait faillite et englouti les épargnes de leurs ouvriers, par exemple la Société de Terre-Noire, dirigée par M. Euverte.

De même, quelquefois on assimile à la participation aux bénéfices, et très à tort, les primes à l'économie des matières premières. Rien n'est plus usuel que celles-ci aujourd'hui dans la grande industrie. M. Laughlin, dans son édition de Stuart Mill, en a cité un cas remarquable, en ce qui concerne les chemins de fer belges. Par l'introduction d'une prime (*bonus*) de 3 1/2 pence (probablement 35 centimes) sur chaque hectolitre de coke économisé relativement à 95 kilogrammes à la lieue, on obtint des mécaniciens et des chauffeurs que la quantité de coke consommée par lieue s'abaissât de 95 kilogrammes à 48[1]. La consommation fut ainsi diminuée de moitié. Ce système de prime à l'économie des matières peut, sans doute, avoir pour effet, dans beaucoup de cas, d'augmenter les bénéfices de l'industriel, mais cette prime n'est ni graduée sur ces bénéfices, ni dépendante de ces bénéfices, puisque une fois en vigueur elle est due, quels que soient les résultats de l'exercice.

[1] Laughlin, édition de Stuart Mill, page 529.

Une autre confusion fréquente encore, c'est de classer parmi les cas de participation aux bénéfices la gradation des salaires d'après les prix de vente, ou les primes qu'accordent à leurs ouvriers certaines maisons en proportion des prix de vente réalisés par le produit. Dans le premier cas on a simplement une échelle de salaires ingénieusement dressée, ce que les Anglais appellent *sliding scale*, pour prévenir ou atténuer les différends entre ouvriers et patrons. Dans le second cas, la prime ajoutée au salaire est proportionnelle au prix de vente de l'objet. C'est un procédé ingénieux là où il est applicable; il peut avoir également pour objet et pour effet d'aplanir les difficultés entre ouvriers et patrons et, ce qui n'est pas moins important, d'intéresser l'ouvrier à la qualité de la marchandise produite, qualité qui se manifeste surtout par le prix. Que ces primes n'aient aucun rapport avec le bénéfice, cela résulte avec la dernière évidence de ce que, quand elles sont en cours, elles sont dues, quels que soient les résultats de l'inventaire annuel.

On a aussi assimilé à la participation aux bénéfices la pratique, qui peut être sujette à caution, de certains patrons, de recevoir les épargnes de leurs ouvriers et de leur en donner un intérêt fixe élevé, 5 à 6 p. 100 par exemple, ou bien encore de transformer les dépôts de leurs ouvriers en actions de l'établissement. Ces procédés résultent souvent d'un sentiment de générosité, parfois aussi du désir ou du besoin de se procurer des fonds; ce versement des épargnes du personnel ouvrier, soit sous la forme de créances, soit sous celle d'actions, dans l'établissement où il travaille, peut avoir nombre d'inconvénients, beaucoup d'entreprises industrielles finissant par sombrer et risquant alors d'engloutir les épargnes ouvrières. La chute retentissante de la société de Terre-Noire dans ces dernières années en est la preuve. En tout cas, quelque jugement que l'on porte sur ces pratiques, elles diffèrent considérablement de la participation aux bénéfices [1].

[1] Dans notre *Question ouvrière au* XIXe *siècle* et dans nombre d'articles depuis lors, nous avons signalé et dissipé toutes ces fausses classifications.

On ne comprend pas que des confusions de ce genre aient pu se produire. La science doit les dissiper. Elles sont d'autant plus étonnantes que le terme français de bénéfices est très net, qu'il a un sens légal, commercial et même vulgaire, très précis. A ce point de vue, le mot *Participation aux bénéfices* est plus net que les termes anglais ou allemand : *Industrial Partnership* ou *Gewinnbetheiligung*. La plupart des auteurs récents ont essayé de se soustraire à ces fausses assimilations, M. Gilman n'y est pas toujours complètement parvenu; M. Schloss y a pleinement réussi. Il distingue ingénieusement ce qu'il appelle le *productsharing* et le *profitsharing*, la participation au produit et la participation aux profits.

On ne doit pas non plus comprendre parmi les cas de participation aux bénéfices les établissements où les patrons promettent et distribuent à leurs ouvriers des gratifications en fin d'année, sans établir d'avance et d'une façon notoire une relation déterminée de ces distributions avec les bénéfices réalisés.

La plupart des distributions que M. Gilman classe parmi les participations avec un *indeterminate bonus*[1] rentrent dans ce cas et sont simplement des largesses, plus ou moins réelles et plus ou moins efficaces, d'entrepreneurs vis-à-vis de leur personnel.

On ne peut classer parmi les véritables cas de participation aux bénéfices que les arrangements par lesquels les patrons promettent aux ouvriers, en plus de leurs salaires, un quantum déterminé d'avance et connu des bénéfices qui seront constatés à la fin de l'exercice. Ce mot français de bénéfices correspond au *profit* des Anglais, au *Reinertrag* des Allemands.

NOMBRE D'APPLICATIONS DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — Inauguré en 1842 par M. Leclaire, à Paris, objet presque immédiatement de l'attention et des louanges des publicistes, d'une propagande très active dans la presse, à la tribune, dans les

Nous avons notamment contribué, croyons-nous, à faire distinguer de la *Participation* les cas si nombreux de *salaires progressifs*.

[1] Gilman, *Profit Sharing*, pages 388 et 389.

chaires, dans les discours et rapports officiels, le système de la participation aux bénéfices n'a eu jusqu'à ce jour que des applications limitées. M. Böhmert, dans son ouvrage *Die Gewinnbetheiligung* (1878) n'en énumérait que 120 cas; encore peut-on dire que 38 tout au moins s'appliquaient à une pseudo-participation, c'est-à-dire à de simples primes ou à des gratifications arbitraires. Dans son consciencieux ouvrage, publié en 1889, M. Gilman mentionne 135 cas d'applications actuelles de la participation aux bénéfices sur le continent de l'Europe, dans la Grande-Bretagne et aux États-Unis d'Amérique [1]. Il paraît être très bien informé quant à la France et aux États-Unis; pour l'Angleterre, il est au-dessous de la vérité, n'indiquant que 9 cas de participation, tandis que M. Schloss, deux ans plus tard, en recense 59 [2]. On arriverait ainsi à 185. Il est hors de doute qu'un certain nombre de cas, parmi les établissements secondaires, ont dû être omis, malgré toute la publicité que les expositions et les enquêtes donnent aux applications de ce système, qui a la faveur de l'opinion publique, des publicistes et des gouvernements depuis près d'un demi-siècle. D'autre part, dans la nomenclature de M. Gilman, il y aurait un certain nombre de suppressions à faire, presque toutes les maisons qui ne promettent qu'un *indeterminate bonus* et quelques-unes même qui distribuent un *determinate bonus* [3]. Or celles-ci figurent dans le tableau de M. Gilman pour

[1] Gilman, *Profit Sharing*, page 381.

[2] Schloss, op. cit., page 168 et même ouvrage, appendice D.

[3] Nous n'en voulons pour exemple que la *Société du Canal de Suez*, classée par M. Gilman dans la nomenclature des Sociétés à *determinate bonus*. Il est exact que les statuts de cette Société allouent 2 p. 100 aux employés; mais, la Société n'a jamais considéré que chaque employé eût un droit positif et individuel à une répartition, à plus forte raison à une part fixe dans la répartition de ce fonds. Elle l'a toujours regardé comme un fonds dont elle pouvait disposer arbitrairement pour des gratifications aux employés de son choix. Bien plus, il y a des raisons de croire que de très hauts fonctionnaires de la Compagnie ont reçu et reçoivent peut-être encore sur ce fonds des allocations considérables. En tous cas, nulle règle précise ne préside à cette distribution; et les ouvriers de la Compagnie ne paraissent pas y être compris. Aussi ne

un nombre de 40 maisons sur les 135 que l'auteur a pu recenser.

En mettant les choses au mieux, c'est tout au plus si, dans le monde entier, il se trouve 200 à 300 maisons industrielles et commerciales de quelque importance pratiquant la participation aux bénéfices, au sens strict du mot, cinquante ans après que ce régime a été méthodiquement introduit dans l'industrie aux applaudissements répétés d'une foule de penseurs et de publicistes.

EXAMEN DE LA BASE SCIENTIFIQUE DU SYSTÈME DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — Le très petit nombre des applications, après tant d'années d'éloges, d'études et de propagande, ne semble pas beaucoup prouver en faveur de l'universalité de la vertu du principe lui-même. Il arrive, sans doute, parfois, que des méthodes excellentes sont lentes à se répandre; mais en général, la cause en est qu'on les ignore; on ne peut invoquer cette cause en ce qui concerne la participation aux bénéfices que les mille clairons de la renommée ont célébrée à l'envi depuis cinquante ans.

La participation des ouvriers aux bénéfices a-t-elle une base réellement scientifique? Est-elle conforme à la nature universelle des choses?

Si l'on se reporte aux chapitres où nous avons traité des bénéfices industriels, de leur essence et de leurs causes, on voit que *les bénéfices, en général, et sauf la part accidentelle de certaines circonstances extérieures, proviennent du patron, de ses conceptions, de ses combinaisons, et nullement des ouvriers.* Dans l'art de combinaison du patron rentre le choix même de ses auxiliaires et de tout le personnel; mais ce personnel, surtout

peut-on pas regarder la Compagnie du Canal de Suez comme pratiquant vraiment la participation aux bénéfices.

Nous connaissons d'autres Sociétés industrielles où les statuts allouent un tant pour cent des bénéfices au personnel, mais nous tenons de source certaine que c'est là un simple fonds de gratification où le Conseil d'administration puise, plus ou moins arbitrairement, pour des compléments ou suppléments de traitements, étrennes, cadeaux, etc. Il est tout à fait abusif de comprendre ces cas parmi les applications de la *Participation aux bénéfices* dans le sens scientifique du mot.

le personnel ouvrier, à moins que l'on n'enlève au capital la direction de l'entreprise ou que les employés et ouvriers agissent en qualité de capitalistes, n'intervient nullement dans les conceptions, dans les combinaisons, dans la direction en un mot. Or, le quantum des bénéfices, ou même l'existence des bénéfices, dépendent de ces derniers facteurs. Toujours sous la réserve du concours que peuvent apporter certaines circonstances accidentelles, ce sont les qualités du patron qui créent les bénéfices; de même que ce sont les défauts du patron, ou aussi parfois des circonstances du dehors, qui engendrent les pertes.

Nous renvoyons aux chapitres où nous traitons des *bénéfices industriels et de leurs causes* [1], car cette matière a été fréquemment très superficiellement observée; de là beaucoup d'erreurs.

Que l'on considère deux entreprises voisines et similaires : celle de Terre-Noire, par exemple, qui est devenue si tristement célèbre il y a quelques années, et celle de Firminy; les ouvriers de la première peuvent valoir les ouvriers de la seconde; il est vraisemblable qu'il n'y a pas d'écart sensible entre eux; or, la première de ces entreprises fait une faillite retentissante, absorbant jusqu'au fonds des pensions de retraite des ouvriers; la seconde est d'une prospérité éblouissante. La cause en est surtout dans la différence de direction, dans la très grande habileté des chefs de Firminy, dans l'inhabilité de ceux de Terre-Noire.

Si l'analyse et l'expérience démontrent que les bénéfices industriels et commerciaux, c'est-à-dire l'excédent net des recettes annuelles sur les dépenses annuelles, en comprenant dans ces dernières tous les amortissements, viennent uniquement de l'habileté du patron [2], *alors il est clair que le système de la partici-*

[1] Voir plus haut, pages 194 à 209.

[2] Nous ne méconnaissons nullement que certaines circonstances extérieures, par exemple l'abondance et la régularité des couches de minerais pour une entreprise de mines, ne puissent être une cause de bénéfices; mais on peut dire que ce cas même ne fait pas exception à la règle que nous venons d'indiquer; car il témoigne de la justesse des conceptions et des

pation des ouvriers aux bénéfices manque de base scientifique, comme régime général.

Ce qui prouve encore qu'il manque de base, c'est qu'il n'est susceptible que d'une application restreinte, capricieuse et inégale ; en effet, un très grand nombre d'entreprises ne réalisent pas de bénéfices; beaucoup, au moins un quart, sinon davantage, subissent des pertes et sont parfois obligés de se transformer et de liquider d'une façon ou d'une autre. *On parle généralement de la participation aux bénéfices, comme si les bénéfices existaient dans toutes les industries et comme s'ils avaient un rapport constant soit avec le nombre des ouvriers employés, soit tout au moins avec la somme des salaires, soit avec les efforts du personnel, ouvriers et employés réunis. Or, il n'en est rien; les écarts les plus énormes existent et existeront toujours dans une même industrie entre les gains des différents établissements.* Si l'on pouvait d'un commun accord introduire partout la participation aux bénéfices, un certain nombre d'ouvriers serait avantagé, parfois sensiblement; beaucoup d'autres ouvriers seraient absolument frustrés et ne recevraient rien.

La situation des ouvriers d'un même métier deviendrait donc beaucoup plus inégale qu'elle n'est aujourd'hui, et ce surcroît d'inégalité tiendrait surtout à l'inégalité d'habileté du patron. La rémunération des ouvriers, ou du moins une partie de leur rémunération, au lieu de dépendre d'eux-mêmes, dépendrait du talent et de l'activité ou de l'incapacité et de l'inertie d'autrui.

La base scientifique manque donc bien au regime de la participation aux bénéfices. Pour lui en trouver une, *on est obligé de recourir au postulat suivant : le stimulus de la participation porterait les ouvriers à créer, par leur surcroît de zèle, les profits additionnels qu'ils auraient à recevoir, ou même plus que ces profits additionnels, puisqu'une partie seulement de ces extra-profits*

prévisions du patron. En admettant que le hasard eût plus de part que la justesse des conceptions dans certains cas, *le capital assumant la responsabilité de toutes les chances défavorables doit avoir aussi le profit de toutes les circonstances favorables, sinon l'équilibre des motifs humains et des mobiles d'action serait rompu.*

leur seraient distribués et que le patron retiendrait l'autre partie pour son compte.

Dans certains cas, il en est ainsi, non certes dans tous. L'exemple de la maison Leclaire, souvent invoqué, est très séduisant ; il peut induire un certain nombre de maisons à l'imiter dans des circonstances analogues, mais il n'est pas probant pour tous les cas et pour toutes les situations.

Quand M. Leclaire, entrepreneur de peinture en bâtiments à Paris, introduisit, en 1842, après quelques tâtonnements, la participation aux bénéfices dans sa maison, voici quelle était sa situation et quels furent ses raisonnements. Il employait alors 300 ouvriers, dispersés dans les divers quartiers de la capitale ; ces ouvriers étaient payés à la journée ou à l'heure, et toute surveillance sérieuse était impossible. M. Leclaire calcula que si chacun de ces hommes était amené à travailler avec plus de zèle et d'intelligence, à gaspiller moins la matière première, à moins user les instruments, ses bénéfices pourraient s'accroître de 75,000 francs par an. S'il leur distribuait la totalité de ces 75,000 francs, le patron se trouverait aussi bien qu'auparavant ; s'il leur distribuait moins — et c'était justice, car son ingéniosité méritait d'être récompensée — il aurait lui-même un excédant de profit.

L'expérience prouva que l'observation de M. Leclaire était exacte. Ces bénéfices additionnels, qu'il avait espérés, se réalisèrent quand il eut introduit la participation ; et tout en faisant la part de ses ouvriers, il eut la sienne dans ces *extra-profits*. Quand il mourut, en 1872, après avoir fait nombre d'actes de générosité, sa fortune montait à 1,200,000 francs, ce qui était considérable pour un entrepreneur de peinture en bâtiments ; il avait l'habitude de déclarer que s'il n'avait pas introduit chez lui le système de la participation, il n'aurait jamais obtenu un semblable résultat, même en étant peu scrupuleux[1].

Il faut l'en croire, il convient d'ajouter que l'énorme et gra-

[1] Gilmann, *Profit Sharing*, page 90.

tuite réclame qui, depuis 1842, et surtout sous l'Empire depuis 1852, fut faite autour de la maison Leclaire, la clientèle de beaucoup des administrations officielles, contribuèrent singulièrement à développer les affaires et la prospérité de son entreprise. *Leclaire et ses ouvriers eurent tous les bénéfices d'un inventeur auquel l'ensemble de l'opinion publique et des classes gouvernementales applaudissent et font une grande renommée*[1]. Nous avons exposé plus haut la situation favorable de tout inventeur qui parvient à faire une profonde impression sur le public.

Cette remarque n'infirme pas le mérite de M. Leclaire et de ses associés. Elle est, toutefois, indispensable pour se rendre compte de l'importance et des causes de son succès. Il eût réussi, sans doute, même sans toute cette réclame de la presse et ces commandes des administrations, mais dans des proportions moindres. Ses confrères de l'industrie de la peinture en bâtiments qui l'imitèrent, venant après lui et ne disposant pas des trompettes de la renommée, purent obtenir du régime de la participation de bons résultats, mais beaucoup plus modestes.

La méthode de Leclaire paraît bonne dans des circonstances analogues aux siennes, quand il s'agit d'ouvriers dispersés, que l'on ne peut surveiller ni pour l'emploi de leur temps, ni pour la perfection du travail, ni pour l'économie des matières premières ou les soins des instruments.

L'est-elle également dans les autres cas ? Elle peut l'être suivant les circonstances. Mais très fréquemment d'autres procédés plus simples, qui ne font dépendre de l'habileté du patron aucune parcelle de la rémunération de l'ouvrier, peuvent arriver plus sûrement au même résultat ; à savoir : tous les ingénieux procédés que nous avons décrits sous le nom de *salaires progressifs*, primes au surcroît de production soit individuelle, soit collective, à l'économie des matières premières, primes graduées d'après le prix de vente des produits, etc.

[1] Voir notre *Question ouvrière au* XIXe *siècle*, pages 196 à 207.

OPPOSITION DES COOPÉRATEURS ANGLAIS A LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — RAISONS QU'ILS ALLÈGUENT. — Une constatation curieuse qu'a faite M. Schloss, c'est que les *Sociétés coopératives anglaises,* qui, ainsi qu'on le verra plus loin, ont atteint un haut degré de prospérité, *sont presque toutes radicalement hostiles au système de la participation des ouvriers ou employés aux bénéfices*, et qu'*elles nient absolument l'exactitude de la formule que, grâce au stimulus de la participation, les ouvriers ou employés créent le surcroît de bénéfices qu'on leur attribue.*

« Un très grand nombre d'ouvriers, écrit M. Schloss, regar-« dent la méthode de la participation aux bénéfices avec une « profonde suspicion, même, dans certains cas, avec une ex-« trême aversion [1]. » La participation aux bénéfices leur apparaît comme ce gâteau qu'on jette à Cerbère pour l'apaiser, ou comme ces pommes d'or qu'Atalante s'arrête à cueillir, ce qui lui fait perdre le prix de la course. Ces appréciations ne sont pas des objections, car elles pourraient venir de mauvais sentiments de la part des meneurs socialistes, et de la part des *Trade Unions* qui ne sont pas, non plus, favorables au système.

L'opposition, au contraire, des coopérateurs anglais doit être prise en considération parce qu'elle paraît reposer sur une observation sérieuse. La grande généralité des associations britanniques, soit de consommation, soit de production, repoussent le système de la participation aux bénéfices pour leurs employés, et ce n'est pas par ignorance, c'est par une aversion réfléchie, qu'elles écartent cette méthode de rémunération. L'écrivain anglais qui a le plus étudié, dans ces derniers temps et avec le plus de sympathie, le mouvement coopératif, Miss Béatrix Potter, a été jusqu'à formuler en ces termes cette répugnance qu'elle blâme d'ailleurs : « *The anti-profit Sharing* « *British Cooperative Movement* [2], » le mouvement coopératif britannique contre la participation aux bénéfices.

D'après le rapport du Bureau central coopératif, en 1889, on avait envoyé un questionnaire aux 798 sociétés faisant partie

[1] Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 197.
[2] Beatrix Potter, *The Cooperative Movement*, page 184.

de la *Cooperative Union*, pour leur demander si elles admettaient leurs ouvriers à une part quelconque dans les profits. 199 sociétés répondirent, dont 61 seulement étaient des sociétés de production. Sur ces 61, il n'y en avait que 10 qui déclaraient pratiquer la participation; il fut reconnu que pour trois d'entre elles il ne s'agissait pas de la participation véritable, mais de primes diverses, ne dépendant pas des profits; trois autres ne donnaient pas de détails suffisants pour qu'on pût juger; enfin, pour quatre seulement, il fut constaté que la participation des ouvriers aux bénéfices, dans le sens exact du mot, était en vigueur. M. Benjamin Jones, dans son adresse comme président du Congrès Coopératif de 1889, établit que plus de 90 p. 100 de la production coopérative fonctionne en dehors de toute application de la participation des ouvriers aux bénéfices [1].

C'est une opposition méthodique que la plupart des coopérateurs font à la participation. En ce qui concerne les sociétés de consommation que les Anglais appellent *distributive societies*, ils prétendent que les employés étant dans ces associations beaucoup moins nombreux que les consommateurs, l'admission des premiers à la participation aux bénéfices constituerait une taxe mise sur la majorité au profit de la minorité : *a tax upon the employing majority in favour of the employed minority*. Quant aux sociétés de production, leurs délégués, assistant au Congrès de 1888, nient absolument que les sommes qu'on distribuerait aux ouvriers seraient, sous ce régime, produites par un surcroît de zèle et d'activité dans le travail et une amélioration de qualité dans le produit; ces sommes ne pourraient être prélevées, disent-ils, qu'aux dépens des dividendes; car l'ouvrier est stimulé autant que possible par le travail à la tâche (auquel on pourrait joindre les primes individuelles et collectives); et quant à la qualité, le contremaître (*foreman*) refuse impitoyablement tous les articles insuffisamment bien confectionnés. Ces arguments qui s'appliquaient surtout à une

[1] Schloss, *op. cit.*, page 212.

manufacture coopérative de bottes (*boot factory of the Wholesale at Leicester*)[1], ne sont peut-être pas topiques pour tous les cas. Mais l'hostilité décidée de gens aussi pratiques que les coopérateurs anglais est une objection à ce *postulat que le système de la participation aux bénéfices produit des profits additionnels qui, déduction faite de la part accordée aux ouvriers, accroissent encore celle du patron.*

MOTIFS PARTICULIERS QUI, EN CERTAINS CAS, RECOMMANDENT LA PARTICIPATION. — La participation aux bénéfices peut être appliquée en vue d'un autre résultat que le développement de l'activité matérielle de l'ouvrier et l'augmentation de profits qui en résulterait pour le patron. Quelquefois la prospérité d'une maison dépend de secrets ou de méthodes qui rendent avantageuse la permanence du personnel d'employés et d'ouvriers ; dans ce cas la participation est souvent utile pour maintenir cette permanence. On y recourt aussi pour inspirer aux ouvriers d'un établissement *un esprit en quelque sorte particulariste* qui les détache des *Trade Unions*, des syndicats, et les rende moins accessible aux grèves ; et, sans qu'on puisse en tirer des conséquences générales, il advient que, tant que la participation reste à l'état d'exception dans l'ensemble du régime industriel, on obtient parfois ce résultat. On cite à ce sujet l'exemple des ouvriers de la maison Leclaire qui, en 1876, lors de la préparation de l'Exposition de 1878, continuèrent à travailler, malgré une grève générale des peintres en bâtiments, et travaillèrent même, sans accroissement de salaires, quatorze heures par jour et deux nuits par semaine pendant six semaines [2]. Il faut remarquer, toutefois, que la maison Leclaire n'est plus depuis longtemps une simple société où l'on pratique la participation ; qu'elle constitue, au regard d'une partie notable des ouvriers qu'elle emploie, une véritable sorte de société coopérative, sous certaines réserves, cependant.

[1] Schloss, *op. cit.*, 224 à 226.

[2] Gilman, *Profit Sharing*, page 103. Dans ce cas, si les faits cités dans le texte sont tout à fait exacts, il y avait manifestement du surmenage.

Un autre but peut être aussi poursuivi, quoique plus exceptionnel, par les auteurs de combinaisons de participation : M. Godin, dans la célèbre maison qui porte son nom et dont nous aurons à reparler, s'en est préoccupé : il pensait que la participation induirait les ouvriers à inventer de nouveaux instruments, de nouvelles applications, de nouvelles méthodes. Il est possible qu'il en soit ainsi dans certaines circonstances favorables ; mais il y aurait témérité à soutenir que toujours on obtiendra ce résultat.

La participation aux bénéfices apparaît comme une des innombrables combinaisons heureuses qui peuvent venir se greffer sur le salaire dans un certain nombre de cas particuliers ; mais l'on ne peut soutenir qu'elle soit susceptible d'une application, sinon universelle, du moins générale, ni qu'elle repose sur une base scientifique, c'est-à-dire qu'elle corresponde à un ordre de phénomènes très étendu et très régulier.

EXAMEN DES DIVERSES GRANDES CATÉGORIES D'APPLICATION DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — PROBLÈMES NOMBREUX QUI S'Y RATTACHENT. — Nous ne nous attarderons pas à décrire les exemples les plus célèbres de la participation aux bénéfices, comme ceux de la maison Leclaire, de la Compagnie des chemins de fer d'Orléans, de la maison de peinture en bâtiment Lenoir, de la maison de pianos Bord, des houillères Briggs, en Angleterre, de la maison de boîtes à musique Billon et Isaac, en Suisse, de l'entreprise de carrosserie Brewster et Cie, à New-York, etc. Ce sont, en quelque sorte, les modèles classiques, ceux qu'on vit apparaître de 1842 à 1870, et dont on trouve les noms dans tous les ouvrages de cette époque sur cette matière. Cependant, sur ces sept maisons célèbres, il y en a quatre, Briggs, Lenoir, Bord et Brewster, où la participation a disparu et une où l'on peut dire qu'elle s'est complétement transformée, au point de n'avoir plus le caractère précis d'une répartition de bénéfices, la Compagnie des chemins de fer d'Orléans [1].

[1] On trouvera un exposé très détaillé de tous ces cas d'application des bénéfices dans le *Profit Sharing* de Gilman. Il s'y est glissé quelques

Au lieu d'examiner une à une, ce qui n'aurait aucun caractère scientifique, les 150 à 200 maisons où l'on a constaté l'application de la participation, nous allons chercher à détacher et à classer les différents traits qu'on y relève et à en tirer des conclusions générales.

1° *Détermination des bénéfices et point de départ de la participation.* Nous avons défini les bénéfices théoriquement : c'est l'excédent définitif pour tout l'ensemble de l'exercice industriel (un an en France et six mois en général en Angleterre) des recettes sur les dépenses, en comprenant dans celles-ci tous les amortissements normaux. Nous laissons de côté pour le moment les difficultés qui peuvent se présenter pour la fixation de ces derniers. Il est rare que les maisons qui appliquent la participation s'en tiennent à la définition que nous venons de faire. Quelques-unes seulement le font, en très petit nombre, notamment l'entreprise de carrosserie Brewster de New-York, qui a distribué, pendant les courtes années où elle a pratiqué la participation, une quotité déterminée (10 p. 100) de ses bénéfices avant tout prélèvement, sauf bien entendu pour la dotation de l'amortissement [1]. Cette maison ne faisait aucune « prélibation » pour l'intérêt du capital, suivant le terme de Proudhon, ni pour le traitement des patrons (*salaries or payment for the services of the firm as managers*).

La généralité des maisons qui ont introduit dans leur organisme la participation agissent autrement. Elles commencent par déduire l'intérêt du capital engagé, quelquefois aussi la dotation d'un fonds de réserve, parfois également les traitements des patrons comme directeurs ; c'est seulement sur le reliquat que la participation s'applique.

erreurs qui n'enlèvent pas le rare mérite de cet ensemble d'informations exposées avec sobriété.

[1] Sur la participation dans la maison Brewster, voir Laughlin, édition de Stuart Mill, page 530. Voir aussi Gilman, op. cit., pages 348 à 351 et *passim*. Le chef de la maison Brewster avait consulté, pour son plan de participation, John Stuart Mill, John Bright, Thomas Hughes et autres autorités scientifiques, politiques ou littéraires.

Cela n'est pas déraisonnable en soi ; l'intérêt du capital devrait être, toutefois, fixé à un taux très modéré, 4 à 5 p. 100. Or, presque toujours, la participation ne s'applique ou ne s'appliquait qu'après la déduction d'un intérêt beaucoup plus élevé : 8 p. 100 à la Compagnie des chemins de fer d'Orléans ; 10 p. 100 dans la fabrique de pianos Bord ; 10 p. 100, plus tard même 13 1/2 p. 100 dans la houillère Briggs, en s'en tenant aux exemples les plus anciens ; parmi les nouveaux, 10 p. 100 chez les frères Lister dans le New-Jersey.

Dans ces conditions, la participation est restreinte aux bénéfices exceptionnels et doit perdre une grande partie de l'efficacité qu'on lui attribue. Aussi, dans beaucoup de ces maisons a-t-elle cessé.

2° *Quantum de répartition alloué aux ouvriers.* Ce quantum varie énormément et d'une façon qui paraît très arbitraire.

On comprend qu'il soit tres différent d'un genre de production à un autre ; mais dans la même catégorie d'industrie, il offre les écarts les plus sensibles. Pour ne considérer qu'un genre d'entreprise assez simple, celle des assurances, on trouve que la participation aux bénéfices accordée aux employés est de 3 p. 100 aux compagnies l'*Aigle* et le *Soleil,* de 4 p. 100 à la compagnie *La France,* de 5 p. 100 aux *Assurances générales,* dirigées autrefois par M. de Courcy, de 7 p. 100 à l'*Union*[1].

Ces proportions ne semblent correspondre à aucune règle générale, à aucune observation d'ensemble et rapproche souvent ce régime de celui des simples gratifications. Si l'on se reporte à la nomenclature de M. Gilman (pages 382 à 387 de son ouvrage), on voit que, sur 96 cas de participation énumérés[2], il y en a 15 où la quotité de la participation n'est pas indi-

[1] Fougerousse, *Patrons et Ouvriers de Paris*, 1880, page 183. M. Fougerousse parle de 6 p. 100 pour les employés de l'*Aigle* et du *Soleil*; mais il nous paraît ressortir de son texte que ce sont. vraiment 3 p. 100; en tous cas de grandes dissemblances subsistent dans le taux de la participation. D'après M. Gilman, l'Union ne distribuait que 5 p. 100.

[2] Nous laissons de côté la seconde catégorie de M. Gilman, comprenant les maisons, au nombre de 39, qui distribuent un *indeterminate bonus*, c'est-à-dire une part indéterminée, parce que cette façon de procéder constitue des gratifications et non une participation dans les bénéfices.

quée, 14 cas où il s'agit seulement de remises aux employés ou ouvriers sur le montant des ventes ou des recettes, ou d'intérêt sur leurs épargnes, modes qui ne rentrent pas dans la participation aux bénéfices proprement dite ; il reste 67 cas de participation bien constatée ; dans l'une des maisons, la quotité des bénéfices allouée aux ouvriers est seulement de 1 1/2 p. 100, dans une autre elle est de 1 p. 100 des bénéfices bruts, dans 36 autres cas elle ne dépasse pas 10 p. 100 des bénéfices nets. Dans cinq cas elle va de 11 à 15 p. 100. Dans un cas, elle atteint 75 p. 100 ; il s'agit là de la maison Leclaire qui est maintenant une véritable société coopérative de production ; dans sept cas, la maison Godin (quincaillerie) qui est devenue également une véritable association coopérative, la maison Billon et Isaac à Genève (boîtes à musique) et la maison Schœtti, également en Suisse, fabrique d'allumettes et de bougies, une maison norvégienne, une danoise et deux américaines, elle est de 50 p. 100[1] ; elle atteint 55 p. 100 dans l'Association coopérative de Décorateurs de Londres, qui constitue une exception parmi les associations coopératives d'Angleterre. Dans huit cas la quotité répartie est déclarée égale à celle allouée au capital (*equal dividend on labour and capital*), ce qui ne veut pas toujours dire que la participation soit de 50 p. 100 pour les ouvriers, les mots *equal dividend on labour and capital* sont susceptibles, en effet, d'interprétations diverses : ainsi, dans certaines maisons, la répartition se fait au prorata de la masse des salaires, d'une part, et du capital engagé, de l'autre part ; si celui-ci, ce qui est fréquent, dépasse de beaucoup la masse des salaires annuels, les ouvriers sont loin d'obtenir la moitié des bénéfices ; dans un cas, la participation est de la moitié du dividende du capital ; dans six cas, elle va de 20 à 33 p. 100 des bénéfices bruts.

[1] En ce qui concerne la maison Godin, la mention de M. Gilman, à savoir 50 p. 100 de dividende, n'est pas absolument exacte, la répartition des bénéfices est ou du moins était sous M. Godin des plus compliquées comme on le verra plus loin ; mais une très grosse part y est faite aux ouvriers.

De cet exposé, il résulte que la majorité des maisons, 40 sur 71, pour lesquelles la quotité de la participation a pu être constatée, s'en tiennent à 15 p. 100 des bénéfices au maximum pour la quote-part des ouvriers. On n'atteint une quotité beaucoup plus élevée, par exemple 40 à 50 p. 100, que dans de très rares établissements qui ou bien sont de véritables sociétés coopératives[1] ou sont gérés d'après des principes de nature extraéconomique, comme ceux qui se rattachent à des sentiments d'exceptionnelle philanthropie.

3° *Conditions d'admission des ouvriers ou employés à la participation.* C'est là un point très important. Tous les ouvriers sans exception, quelle que soit la durée de leurs services dans la maison, sont-ils admis à la participation aux bénéfices, ou bien y a-t-il des clauses spéciales qui réservent cet avantage à un certain nombre ? Le premier cas est de beaucoup le plus rare, jusqu'à présent du moins. Dans la maison Leclaire, qui a pris l'initiative du système, l'élite seulement des ouvriers, ceux qui composaient ce que l'on appelle « le noyau » étaient pendant les 28 premières années, admis à la participation ; c'était une faible minorité. De 1842 à 1847 le nombre des participants qui, d'ailleurs, est allé toujours en augmentant, a varié de 44 à 98, et il semble que la maison Leclaire occupât alors 300 ouvriers[2]. Depuis 1870, la participation est devenue générale dans cette maison ; elle s'applique même aux ouvriers occasionnels. On cite le cas d'un ouvrier qui ne fut employé durant toute l'année, en 1881, que quatre heures et demie, dont le salaire montait à 3 fr. 40 centimes, au taux de 75 centimes l'heure, et qui reçut dans les bénéfices une part de 70 centimes ou 14 p. 100. Mais la maison Leclaire, depuis 1870 surtout, est tout à fait exceptionnelle. Même la maison Godin, de Guise, est loin d'admettre tous les ouvriers à la participation ; ce régime y fut introduit en 1877, et les

[1] Cette constatation n'est pas en contradiction avec la remarque faite plus haut que les coopérateurs sont en général peu sympathiques à la participation : il ne s'agit ici, en effet, que d'un très petit nombre de cas.

[2] Gilman, *op. cit.*, pages 75 et 79.

seuls ouvriers possesseurs d'actions de l'établissement et ayant travaillé un an dans l'usine, participent aux bénéfices; en 1887 le nombre total des participants de toutes catégories, y compris les employés, était de 793; or, on nous dit que M. Godin occupait, en 1883, plus de 1,400 ouvriers à Guise et près de 300 dans un établissement auxiliaire à Laecken en Belgique [1], ce ne serait donc pas tout à fait la moitié des employés qui auraient joui de cet avantage.

D'après les observations de M. Fougerousse sur les *patrons et ouvriers de Paris,* parmi les maisons parisiennes, pratiquant la participation aux bénéfices, la maison Bord exigeait, pour y être admis, qu'on eût été employé pendant six mois, les maisons Gasté, Godchaux, Masson, Poussielgue, Roland-Gosselin, les Assurances générales, la Société du Touage de la Haute-Seine qu'on l'eût été pendant un an, les maisons Blancard et Vernes exigeaient deux ans de services; MM. Goffinon et Barbas et la maison Chaix, trois ans; M. Paul Dupont, imprimeur, quatre ans; M. Boucicault (avant la transformation récente des Magasins du Bon Marché) allait jusqu'à cinq ans. Certains industriels, MM. Godchaux, Fourdinois, Goffinon et Barbas subordonnaient à une condition de prévoyance l'admission aux bénéfices; il fallait que l'ouvrier fût membre d'une société de Secours mutuels et toujours en règle avec elle [2].

Un caractère de patronage et de tutelle ressort de ces indications. Il est naturel que les seuls ouvriers ayant travaillé six mois ou un an dans l'établissement jouissent de l'avantage de participer aux bénéfices. Cette durée de service n'est pas excessive et ne crée aucun assujettissement, aucune servitude à l'ouvrier; la régularité du travail, sinon l'absolue permanence des engagements, en est favorisée. Mais quand la participation est subordonnée à une durée de service supérieure à un an, elle perd de son influence et de sa portée au point de vue de l'ensemble de la population ouvrière. Ce n'est plus alors qu'une minorité qui en profite.

[1] Gilman, *Profit Sharing*, pages 173-74, 176-77.
[2] Fougerousse, *Patrons et Ouvriers de Paris*, pages 189-190.

Aussi le nombre des participants, il y a quelques années, n'était que de 205 sur 875 dans la maison Dupont, de 15 sur 65 dans la maison Voiron, de 20 sur 60 dans la maison Lenoir [1].

4° *Mode de la participation : Participation individuelle et participation collective; participation immédiate et participation différée.* Rien n'est plus varié que les modes auxquels on recourt pour transmettre à l'ouvrier ou aux ouvriers la jouissance de la participation.

Deux systèmes d'abord sont en présence : celui de la répartition collective et celui de la répartition individuelle. Dans le premier, la part de l'ensemble des ouvriers aux bénéfices est versée en bloc à quelque œuvre qui les concerne ou à laquelle ils peuvent s'affilier, une société de secours mutuels, par exemple, ou de prêts aux ouvriers ou une caisse de retraites. Il est assez fréquent que l'on procède ainsi.

Dans la répartition individuelle, au contraire, qui paraît s'appliquer à la plupart des cas, chacun des ayants-droits à la participation reçoit la somme qui lui revient ou du moins en est crédité nominativement.

La participation est immédiate quand la répartition se fait à la fin de l'exercice ou à peu de distance de sa clôture; elle est différée, au contraire, quand on accumule la part, soit de chaque ouvrier, soit de la totalité des ouvriers, pour ne la leur remettre qu'à une époque éloignée ou lors d'un événement qui peut beaucoup tarder.

Ces différents modes peuvent d'ailleurs s'unir dans des combinaisons mixtes. Ainsi, dans nombre de maisons on divise le contingent des ouvriers en deux : une part qui est remise immédiatement et individuellement à chaque ouvrier;

[1] Voir notre *Question Ouvrière au* XIXe *siècle*, page 202. D'après M. Gilman, ces chiffres se seraient peu modifiés; on comptait, en 1883, dans la maison Dupont 481 participants sur plus de 1,500 ouvriers (page 143); l'auteur américain confirme que dans la maison Lenoir, qui, depuis lors, a abandonné la participation, le nombre des participants de 1871 à 1883 n'a pas dépassé 23, soit le tiers environ des ouvriers; M. Gilman ne parle pas de la maison Voiron, sans doute parce que la participation n'y existe plus.

une autre qui est mise en réserve en son nom ou qui est versée au compte de tous les ouvriers dans une des œuvres que nous avons nommées plus haut ou dans quelque entreprise analogue. La maison d'imprimerie Chaix, à Paris, fait même trois parts dans la somme que la participation produit pour les ouvriers ; sur les 15 p. 100 qui leur sont alloués, le tiers est versé immédiatement à chacun ; le second tiers est inscrit à un livret individuel d'épargne, qui n'est remis à l'ouvrier que lorsqu'il quitte la maison ; le troisième tiers est déposé à la Caisse pour la vieillesse.

Dans quelques cas, le participant n'a pas la pleine propriété des sommes réparties, même lorsqu'il a accompli son temps : ainsi, aux *Assurances générales*, la participation consiste dans une pension de retraite ou dans un capital reversible à ses héritiers et qu'il ne peut aliéner.

On ne peut considérer comme le régime pur et simple de la participation aux bénéfices que celui qui consiste dans la répartition individuelle et immédiate. Toutes les autres combinaisons qui, d'ailleurs, s'inspirent de sentiments élevés, notamment celui de la prévoyance, ne sont que des applications du système de tutelle et de patronage. A la participation se mêle alors un sentiment de direction et de protection de la part du patron.

5° *Nature du droit de l'ouvrier.* Il est très important de se rendre compte de la nature du droit qu'on reconnaît aux ouvriers dans le système de la participation. Quand il s'agit de salaires, le droit de l'ouvrier est clair et précis ; ce droit est absolu. Le patron ne peut, pour quelque motif que ce soit, refuser à l'ouvrier le salaire convenu, sauf dans le cas de non fourniture du travail ou de malfaçon. Encore dans ces derniers cas, il y a une juridiction pour contrôler le bien fondé des dires du patron. Le droit de l'ouvrier à la participation, une fois que celui-ci entre dans les catégories qui y sont admises, est-il aussi absolu que son droit au salaire ? La pratique diffère beaucoup à ce sujet. D'après les études de M. Fougerousse, sur les *Patrons et Ouvriers parisiens*, huit maisons reconnaîtraient à l'ouvrier ce droit absolu : les maisons Blancard, Bord, Chaix,

Deberny, Lenoir, Paul Dupont, la Nationale et la Compagnie d'Orléans. Le droit est absolu quand l'ouvrier, même congédié, pour quelque motif que ce soit, ne perd pas son droit à la participation pour la période pendant laquelle il a servi.

Dans les maisons parisiennes qui pratiquent la participation, « la règle commune, dit M. Fougerousse, est l'éventualité du « droit ». La *Compagnie des Assurances générales*, qui a été non seulement l'une des initiatrices de la participation, mais encore, par son directeur, M. de Courcy, l'une des inspiratrices et presque des rédactrices des statuts de beaucoup de maisons parisiennes pratiquant ce régime, a tenu essentiellement à ce que le droit de l'ouvrier ne fût qu'éventuel. « Les employés de « la Compagnie, est-il dit, ne peuvent prétendre à aucun droit « quelconque sur les sommes portées à leurs comptes indivi- « duels, à moins d'avoir accompli les conditions déterminées « par le présent règlement. » Ces conditions sont 25 ans de service ou 65 ans d'âge. La Compagnie est toujours maîtresse de renvoyer l'employé et, par conséquent, de le priver de la participation. « Le Conseil se réserve la faculté, est-il dit, « d'apprécier la gravité des torts d'un employé qu'il est amené « à congédier et, s'il y a lieu, d'user d'indulgence, de lui « remettre, en le congédiant, une partie de la somme inscrite « à son compte, sans que le conseil soit tenu de donner aucun « motif de ces décisions. » Cette indulgence ne s'applique qu'à l'employé révoqué ; quant au démissionnaire, il perd tous ses droits.

D'après M. Fougerousse, auquel nous empruntons ces renseignements [1], ces clauses des statuts de la participation aux Assurances générales, se retrouvent, en esprit, sinon à la lettre, dans nombre d'autres maisons, notamment chez les Compagnies d'assurances le Soleil, l'Aigle, l'Urbaine et dans les établissements Boucicaut, Paul Dupont, Fourdinois, Touage de la Seine, Gasté.

Les statuts de la maison Goffinon et Barbas contiennent des

[1] Fougerousse, *op. cit.*, pages 190 à 192.

clauses singulières, que nous relatons pour bien dégager l'esprit de la plupart de ces combinaisons : « Le volontaire d'un « an aura sa place conservée et sera admis à la répartition, en « prenant pour base l'année avant sa sortie pour le service « militaire, s'il justifie, à sa sortie, d'un certificat de bonne « conduite et d'un grade. S'il n'a obtenu que le certificat, il « n'aura droit qu'à la moitié de la répartition : celle placée à « la retraite. S'il a obtenu certificat et grade, il aura droit aux « deux parts. S'il n'a obtenu ni l'un ni l'autre, il ne lui sera « rien accordé. Le soldat pour cinq ans jouira des mêmes « avantages. La cinquième et dernière année de service lui « comptera pour sa part dans les bénéfices de la maison pen- « dant ladite année, et son emploi lui sera réservé s'il justifie « d'un certificat de bonne conduite et du grade de sergent. « Pour les autres conditions, comme le volontaire d'un an [1]. »

Ainsi le régime de la participation, assujetti dans nombre de cas à diverses conditions suspensives, est considéré par beaucoup de chefs de maisons comme une sorte de distribution de prix de bonne conduite ou de prix d'encouragement.

Ces dispositions sont empreintes d'un esprit de haute moralité et de bienveillant patronage ; on doit constater, toutefois, que *c'est là beaucoup moins un régime contractuel qu'une institution patriarcale.*

6° *Proportion des bénéfices répartis au montant des salaires. La participation des bénéfices est à la rémunération normale de l'ouvrier ce qu'un condiment, comme l'ail, le vinaigre, le poivre, est à la nourriture habituelle.*

La proportion des sommes réparties soit par tête de participant, soit relativement aux salaires, est extrêmement variable. Dans quelques rares maisons, dont l'organisation repose actuellement, sinon anciennement, sur des bases principalement philanthropiques, elle atteint des chiffres assez élevés, tout en restant considérablement au-dessous des salaires annuels ; mais, en général, elle ne donne qu'une proportion très

[1] Fougerousse, *ibid.*, page 192.

faible, quelquefois tout à fait insignifiante, soit par tête d'ouvrier, soit relativement aux salaires.

Dans la maison Leclaire, qui est maintenant une sorte de société coopérative, le nombre des participants, pour la période 1870-1886, a varié d'un minimum de 710 en 1885 (année de langueur de l'industrie du bâtiment) à un maximum de 1,125 en 1881. Le total des salaires s'est élevé jusqu'à 1,069,000 fr. en 1882 et il était de 869,000 francs en 1886, la dernière année sur laquelle nous ayons des renseignements. Quant aux répartitions du chef de la participation, elles ont oscillé d'un minimum de 61,625 francs en 1870 à un maximum de 240,000 fr. en 1882, et elles ont été de 182,500 francs en 1886 ; la proportion des répartitions aux salaires a varié de 12 p. 100 au minimum en 1871 et 1872 à 24 p. 100 en 1884 et elle était encore de 21 p. 100 en 1886[1]. C'est là un très beau résultat. Il ne faut pas oublier, toutefois, les causes particulières que nous avons décrites qui ont contribué à la prospérité de la maison Leclaire (Voir plus haut, page 519).

Dans la maison Godin, autre établissement aujourd'hui constitué sur une base philanthropique, on n'admet pas tout à fait la moitié des ouvriers et employés à la participation, soit 793 en 1887 sur plus de 1,700. Suivant différentes conditions, on les a classés en trois catégories hiérarchisées : les associés au nombre de 93, les sociétaires au nombre de 209 et les participants au nombre de 491. La quote-part des bénéfices à laquelle avaient droit ces ouvriers ou employés représentaient, par rapport aux salaires, 30 p. 100 pour les associés, 23 p. 100 pour les sociétaires et 15 p. 100 pour les simples participants, ceux-ci étant de beaucoup les plus nombreux. Si l'on avait admis tous les ouvriers à la participation, la part moyenne de chacun serait descendue, autant qu'on en peut juger, sensiblement au-dessous de 10 p. 100. La répartition ne se fait pas en espèces ; elle était employée à acheter aux ouvriers des actions de l'établissement[2].

[1] Gilman, *Profit-Sharing*, page 95.
[2] *Id.*, *ibid.*, page 177.

Voilà les exemples les plus brillants de la participation ; en voici quelques autres de satisfaisants : la houillère Briggs, pendant les courtes années où la participation y fonctionna, distribua aux ouvriers 7 1/2 p. 100 des salaires dans le premier exercice et 10 p. 100 dans le second. La maison de carrosserie Brewster, de New-York, où la participation fut appliquée deux ans et demi, distribua 11,800 dollars, soit 60,000 francs en chiffres ronds, pour l'année 1870 ; elle avait, nous dit-on, 450 employés ou ouvriers [1] ; la quote-part de chacun était donc en moyenne de 133 francs 33 centimes ; le rendement est encore bon, quoique, si l'on tient compte des très hauts salaires américains, il ne doive pas représenter plus de 3 à 5 p. 100 des salaires au grand maximum.

A côté de ces répartitions d'une certaine importance, on trouve que, dans la plupart des maisons, elles sont très minimes. La maison d'imprimerie Dupont a, par exemple, distribué 35 francs par tête à 205 privilégiés qui ne formaient qu'une faible partie de l'effectif, si bien que si tous les ouvriers eussent participé aux bénéfices, chacun eût reçu, au bout de l'exercice, 8 francs environ. M. Böhmert cite une maison où la répartition fut de 1,2 p. 100 des salaires en 1870, de 1 p. 100 en 1871, de 2,7 p. 100 en 1872.

Dans le tableau dressé par M. Schloss de 46 maisons britanniques où est pratiqué le système de la participation aux bénéfices, onze maisons n'ont pu faire aucune répartition, deux ont réparti moins de 1 p. 100 des salaires, deux autres 1 p. 100, une 1,8 p. 100, une « de 1,5 à 3 p. 100 », trois de 2 à 2,8 p. 100, quatre de 3,2 à 3,8 p. 100 ; c'est déjà plus de la moitié des maisons, soit 24 sur 46. Parmi les plus heureuses, quatre ont distribué en bénéfices 4 à 4,7 p. 100 des salaires, cinq de 5 à 5,5 p. 100, une 6,2, une 6,5 p. 100, une 7,5, une 7,6 ; nous avons mentionné ainsi plus des trois quarts des maisons, à savoir 37 sur 46 ; viennent ensuite deux maisons qui ont réparti de 8 à 8,7 p. 100, une 9,2 p. 100 ; les trois suivantes 10,

[1] Böhmert, *Gewinnbetheiligung*, 1878, tome Ier, page 204.

10,6 et 10,8 p. 100 ; une 11,1 p. 100 et une plus de 12 p. 100, enfin dans une seule maison la répartition a atteint 26 p. 100 des salaires.

Il importe de constater que cette dernière est indiquée comme une petite maison, *small firm;* elle n'a pas donné communication du nombre de ses employés ; presque toutes les maisons qui ont distribué plus de 5 p. 100 sont ou de petites maisons (*small*) ou de moyennes (*medium*) ; dans le tableau figurent six maisons employant plus de 200 ouvriers ; de ces six maisons, deux n'ont rien distribué du tout, une a réparti 1 p. 100 des salaires, une autre 1,8 p. 100, une 4 p. 100 et une 5 p. 100 [1].

Les petites maisons, et nous entendons par là en ce moment les catégories d'industries et de commerce qui emploient peu d'ouvriers relativement à la valeur produite, ont bien plus de chances de pouvoir répartir des bénéfices importants par tête d'ouvrier. Les grandes maisons de produits communs, au contraire, font des bénéfices assez restreints par rapport au nombre souvent très considérable des ouvriers qu'elles emploient.

Cette constatation est importante ; car, en pratique, le développement d'une maison fait parfois que la quote-part de bénéfices par tête diminue chaque année. Ainsi en est-il de la compagnie du Chemin de fer d'Orléans, dont le réseau et le nombre des employés a, pour ainsi dire, décuplé depuis que la participation y a été introduite en 1846, tandis que ses bénéfices sont restés strictement les mêmes, le dividende étant toujours de 58 francs, de sorte que la répartition par tête baisserait chaque année si on la faisait individuellement ; aussi se contente-t-on de la verser en bloc à la Caisse des retraites.

Le nombre de cas où la participation a été promise et où elle est ineffective, faute de bénéfices réalisés, augmente considérablement au fur et à mesure que le système s'étend, si peu d'applications qu'il ait encore. Ainsi, M. Schloss parle

[1] David Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pages 177-179.

de « celles des sociétés coopératives qui travaillent sur la « base de la participation aux bénéfices et qui ont complé- « tement manqué de succès financier, un malheur qui est « échu à 75 p. 100 des sociétés de ce genre [1]. »

On voit quelle est l'erreur de ceux qui s'imaginent que la participation aux bénéfices pourrait jamais remplacer le salaire, ou même qu'elle est réservée à y ajouter un supplément considérable. La participation est un appoint, généralement un très faible appoint. Il y a une dizaine d'années déjà, nous écrivions que *la participation aux bénéfices est, par rapport aux salaires, ce qu'un condiment, l'ail par exemple ou le vinaigre ou le poivre, est à la nourriture ; ce n'est pas elle qui peut soutenir l'ouvrier ; elle ne peut être qu'un stimulant, d'une efficacité variable et que tous les cas ne comportent pas.*

EFFETS RÉELS OU POSSIBLES, ACTUELS OU FUTURS, DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES SUR LE TAUX DES SALAIRES. — Un point capital à étudier, c'est celui de savoir si la participation aux bénéfices, alors qu'elle apparaît comme certaine et d'une sensible importance, n'a pas ou n'aurait pas à la longue pour effet de diminuer le salaire ou la rémunération fixe de l'ouvrier. Dans ce cas, la participation n'aurait d'autre résultat que de séparer en deux les émoluments totaux de l'ouvrier, une partie fixe, payable à des intervalles peu espacés et une autre partie variable, payable chaque année ; le nouveau système n'accroîtrait en rien les émoluments de l'ouvrier, ou ne les accroîtrait que de peu de chose, une rémunération incertaine, quoique probable, n'étant jamais escomptée pour une valeur aussi nette qu'une rémunération fixe.

La question a beaucoup d'importance. Nous avons dit que l'économie politique est, en grande partie, la connaissance des mobiles qui influencent l'homme dans la production et la répartition des produits. Or, il *se fait dans l'esprit de l'homme une compensation générale des avantages de toute nature sur lesquels il peut compter.* Souvent nous avons remarqué que les

[1] David Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pages 177-179.

hommes, comme les anciens militaires professionnels, qui, à une quarantaine d'années, obtiennent une pension de retraite, acceptent des places diverses, telles que celles d'huissier ou de garçon de banque, de garde, de concierge, etc., moyennant un salaire moindre que celui qui est en usage parmi les hommes ne jouissant pas de cette pension de retraite prématurée. Un exemple plus frappant encore de *cette compensation générale des avantages divers formant la rémunération de l'ouvrier* se trouve dans ce qui se passe au sujet des *pourboires*, lorsqu'ils deviennent habituels dans une profession et qu'on peut en évaluer le chiffre. Les premières personnes qui donnent des pourboires le font avec l'intention que ce soit un surcroît net de rémunération pour celui qui les reçoit. Peu à peu, *le pourboire devenant habituel, le salaire fixe tend à baisser*. Il arrive même, parfois, que le salaire fixe disparaît tout à fait et que certaines professions soient recherchées uniquement pour les pourboires qu'elles procurent. Bien plus, la fin de cette sorte d'évolution en ce qui concerne les pourboires, c'est que l'employé qui les reçoit arrive à les partager avec le patron. Ainsi, à Paris, dans les restaurants et cafés, voici quel était l'usage général, il y a quelques années, et nous croyons qu'il n'a pas changé : chaque garçon devait verser dans un tronc les pourboires donnés par le consommateur ; à la fin de la journée, on vidait le tronc, on en comptait le contenu ; le patron en prenait la moitié et les garçons se partageaient le reste. Cette coutume n'a pas encore disparu ; elle est, certes, en flagrante opposition avec l'idée ou le sentiment qui a suscité les pourboires à l'origine ; mais elle est conforme à la nature des choses qui veut que l'on tienne compte pour la rémunération de l'ouvrier ou employé de tous les éléments divers qui y entrent. De même, dans les constantes disputes entre compagnies et cochers de fiacre, il appert que le salaire fixe est modeste, mais que les pourboires le grossissent considérablement ; et ce grossissement, qui résulte des pourboires, est invoqué, non sans raison, pour maintenir le salaire fixe à des proportions modiques.

Si la participation aux bénéfices se généralisait, n'arriverait-il pas, dans les établissements florissants où elle donnerait une quote-part presque certaine et assez forte à l'ouvrier, que le salaire fléchît d'autant ou de presque autant ? On ne peut répondre à cette question que par une distinction : si la participation avait pour effet d'exciter le zèle de l'ouvrier au point d'accroître sensiblement la productivité de son travail, il serait possible que la participation fût un bénéfice surérogatoire, n'influant en rien sur le salaire. Mais *si la participation était une sorte de don pour un travail qui ne serait ni plus énergique, ni plus productif qu'auparavant, il n'y a pas de doute que les salaires baisseraient. Pour maintenir l'équilibre des salaires des ouvriers de même valeur et dans une même profession il devrait arriver, à la longue, une baisse des salaires fixes dans les établissements où il serait constant que la participation aux bénéfices donne un appoint notable à l'ouvrier.*

Le cas s'est-il produit déjà ? La participation est encore si peu répandue qu'on ne pourrait citer beaucoup d'exemples certains de cette réduction de la rémunération fixe. Cependant, il paraît s'en rencontrer. Il y a deux classes de personnes qui recourent au système de la participation : la première et la plus nombreuse jusqu'ici, ce sont les philanthropes sincères, du type de MM. Leclaire, Godin, etc.; ceux-là tiennent essentiellement à ce que le salaire fixe de leurs ouvriers ne diminue pas ; ils mettent une sorte de générosité, parfois d'ostentation, à conserver au *boni* distribué le caractère d'une rémunération surérogatoire. La seconde classe d'industriels pratiquant la participation est celle des gens avisés, qui cherchent à développer leur production et parfois à se faire une réclame; ceux-là seraient plus enclins à faire miroiter aux yeux de leurs employés ou ouvriers le gain éventuel qui leur sera alloué, pour obtenir quelque rabais sur les salaires ou les traitements fixes. Si le régime de la participation doit se répandre, les industriels du second type y formeront certainement la majorité.

M. David Schloss cite quelque cas où des rabais sur les

salaires ou les gages sont ainsi obtenus : « Quel salaire voulez-« vous? dit-on à un ouvrier qui se présente. — Je m'engagerai « pour 30 shellings par semaine. — Savez-vous que nous don-« nons un *bonus* (répartition de bénéfices au travail?» — Je ne « le savais pas. De combien est-il ? — Généralement de « 10 p. 100 du salaire, 2 shellings par livre. — Soit, puisque « vous distribuez 2 shellings de plus par livre, je m'engagerai « pour 27 shellings par semaine[1]. » A la suite du tableau qu'il a produit des quote-parts de bénéfices distribuées aux ouvriers et employés dans diverses maisons anglaises, M. Schloss dit que dans un des cas, celui où la répartition atteignait 26 p. 100 des salaires, ceux-ci étaient, en raison même de cette circonstance, inférieurs à ceux des maisons similaires[2].

Il n'est pas invraisemblable qu'il en deviendrait ainsi à la longue très fréquemment si la participation se généralisait. Il ne faut pas juger, en effet, des résultats d'une institution quand elle deviendra, si elle en est susceptible, universelle, d'après ses effets alors qu'elle n'est que tout à fait exceptionnelle. *La nécessité économique et, d'ailleurs, la justice évidente de maintenir dans une même profession, pour les mêmes efforts et la même habileté, une rémunération totale à peu près égale, feraient que la répartition probable des bénéfices serait prise en compte d'avance et que le salaire fixe s'en trouverait dans une certaine mesure affecté*[3]. *Il faut, toutefois réserver le cas où cette répartition susciterait d'une façon vraiment sensible les efforts de l'ouvrier.*

DU CONTROLE DES BÉNÉFICES REVENANT AUX OUVRIERS ET DES CONSÉQUENCES QUI POURRAIENT RÉSULTER DE CE CONTROLE. — Ce

[1] David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 211, texte et note.

[2] *Id., ibid.*, page 179.

[3] L'abandon du régime de la participation dans la célèbre houillère Briggs, lequel avait donné d'excellents résultats de 1865 à 1871, eut pour origine une « réclamation des ouvriers, en 1872, d'après Gilman, pour l'égalité des salaires avec ceux payés dans les houillères environnantes, quoiqu'une part de ce qu'ils auraient gagné en salaires dût être perdue en bénéfices. » La participation ne fut abandonnée qu'en 1875, mais dès cette réclamation il y eut un sentiment de froideur entre les patrons et le personnel (Gilman, *Profit Sharing*, page 262).

n'est pas là l'une des moindres dificultés du régime de la participation. Toute personne qui a un droit à l'égard d'une autre doit pouvoir contrôler qu'on respecte intégralement ce droit. Un droit sans sanction n'existe pas en tant que droit; quand le produit d'une entreprise revient à plusieurs personnes dans des proportions convenues d'avance, chacune d'elles, si infime que soit cette part, doit pouvoir contrôler, par elle-même ou par mandataire, l'importance totale du produit et constater qu'elle n'est pas frustrée.

Les partisans de la participation aux bénéfices ont souvent, surtout autrefois, émis la prétention que les ouvriers ne pourraient pas être admis à vérifier les livres ou à en faire faire en leur nom une vérification. Des industriels d'Alsace, MM. Steinheil et Dieterlen, ont formulé de la façon la plus naïve, la résistance des patrons au contrôle des ouvriers en pareil cas; ils s'exprimaient ainsi : « Quand nous pourrons effectuer une répartition, nous dirons simplement aux ouvriers : l'année a été bonne, nous tenons à vous faire votre part; la voici ». Dans ce cas il ne peut s'agir que de gratifications arbitraires, non de participation aux bénéfices au sens strict et légal du mot.

Il y a une demi-douzaine d'années, les principaux protagonistes de la participation assumaient, cependant, la formule de MM. Steinheil et Dieterlen, en allant jusqu'à solliciter une loi qui édictât que, dans les applications du régime de la participation aux bénéfices, le patron fut cru sur son affirmation en ce qui concerne les bénéfices réalisés. Singulière proposition ! Dans un temps où l'on a supprimé avec tant de raison la prépondérance donnée à la parole du patron sur celle de l'ouvrier dans les questions de salaires, on l'aurait rétablie à la dérobée pour un cas spécial qui intéresse la rémunération de l'ouvrier. Pour le maintien même de la bonne harmonie, que la participation est censée cimenter entre les ouvriers et le patron, il importe que l'affirmation de celui-ci ne puisse pas être soupçonnée : c'est dire qu'il faut qu'elle soit contrôlée.

En vain distinguera-t-on *la participation patriarcale et la*

participation contractuelle ; les institutions patriarcales ne peuvent être qu'une exception dans une société qui repose sur le droit positif; les institutions contractuelles seules peuvent occuper un champ étendu ; seules, elles répondent à notre idée du droit et de l'égalité civile.

Dans le *Congrès international de la participation aux bénéfices* en 1889, il a fallu abandonner le terrain où les propagateurs de la participation s'étaient d'abord placés. On y a voté l'ensemble de résolutions que voici : « Le Congrès interna-« tional est d'avis : 1° que le contrôle des comptes par un « arbitre-expert, nommé chaque année en assemblée générale « par les participants pour l'année suivante, donne toute sécu-« rité aux participants comme au chef de la maison; 2° que la « participation ne peut être organisée que là où il y a une « comptabilité complète régulièrement tenue; 3° que l'orga-« nisation du travail dans la participation aux bénéfices cons-« titue un élément d'instruction professionnelle et d'éducation « économique pour tout le personnel, qui est ainsi préparé à « devenir successeur du patron, soit sous la forme de com-« mandite simple, soit comme association coopérative de pro-« duction; que, si le participant est admis à avoir une part au « capital, il devient, par ce fait, un véritable associé, partici-« pant aux pertes comme aux bénéfices, ce qui prépare d'au-« tant mieux l'avènement de la coopération proprement dite, « dans laquelle tout propriétaire d'actions est en même temps « ouvrier ou employé[1] ».

Ce passage est topique; il montre l'évolution naturelle du système de la participation, d'après ceux de ses partisans qui sont logiques. Nous avions prévu cette évolution il y a près d'un quart de siècle dans nos articles sur ce sujet publiés par la *Revue des Deux-Mondes* et que nous avons réunis ensuite sous le titre de : *La Question Ouvrière au XIXe siècle*[2]. La parti-

[1] *Exposition de 1889. Congrès international de la Participation aux bénéfices, Compte rendu in extenso des séances*, Paris, 1890, page 198.

[2] Voir nos articles sur ces matières dans la *Revue des Deux-Mondes* en 1890, et notre *Question Ouvrière au* XIXe *siècle.*

cipation, si elle dure d'une façon prolongée et si elle se généralise, doit nécessairement aboutir à une sorte de société anonyme ou de société coopérative. Voici quelles sont les étapes de cette évolution.

Le contrôle des comptes ne peut être refusé aux ouvriers ; ce contrôle implique des questions singulièrement délicates, telles que les prélèvement pour les amortissements, pour les réserves diverses, auxquelles il est équitable que tous les participants contribuent, puisque tous en retireront ultérieurement avantage. Le procédé, indiqué plus haut, de faire nommer un arbitre-expert en assemblée générale est bon ; mais il est à craindre qu'il ne puisse servir que dans une période de transition. D'abord, ce procédé n'a pas du tout la vertu éducative dont il est parlé dans le paragraphe 3 des résolutions du Congrès de Paris ; la masse des ouvriers s'en référant uniquement à un arbitre-expert, le même par hypothèse que celui qu'indique le patron, et cet arbitre n'apportant, sans doute, que des conclusions générales, non détaillées ni appuyées par un exposé critique, on ne voit pas quelle vertu éducative peut avoir *une méthode aussi enfantine*. Ensuite, il peut arriver et il arrivera fréquemment, sinon aux premiers jours, du moins dans le cours des temps, que le patron et les ouvriers ne s'entendent pas sur la personne de l'arbitre-expert, il faudra donc en nommer plusieurs. Ultérieurement les ouvriers seront bien aises — et ils auront raison — de juger par eux-mêmes des causes des variations des bénéfices, surtout quand la variation a lieu dans le sens de la baisse et que cette baisse n'est pas générale à toute une industrie, qu'elle est propre à un établissement. Ils désireront donc un rapport détaillé.

En second lieu, si la baisse des bénéfices leur paraît anormale, qu'ils puissent l'imputer à la maladresse, à la négligence ou à l'incompétence du patron, ils pourront à la longue se lasser et demander, non-seulement à contrôler par eux-mêmes, mais à prendre une certaine part dans l'administration. Actuellement, que le patron administre bien ou mal, ils n'ont rien à y voir, puisque leurs salaires sont garantis et tari-

fés au prix-courant sur le marché. Mais si une notable partie de leur rémunération dépend de la participation aux bénéfices, ils sont induits à s'opposer aux actes imprudents ou inhabiles du patron. Qu'ils arrivent à demander un conseil de surveillance, une part même dans la gestion, il faudrait ignorer la nature humaine pour s'en étonner.

Aussi, *la participation aux bénéfices s'accommode plus aux établissements par actions qu'aux entreprises purement individuelles.*

Si le régime tend à s'étendre, quand il aura perdu en quelque sorte de ses grâces enfantines, l'immixtion des ouvriers non seulement dans le contrôle, mais même dans la gestion, paraît une conséquence logique, surtout pour les établissements dont les profits viendraient à baisser.

Quant à savoir si la transformation des entreprises individuelles en sociétés coopératives offrirait des garanties à l'essor industriel et constituerait un progrès, on peut déjà s'en rendre en partie compte d'après l'étude que nous avons faite de la fonction de l'entrepreneur et des bénéfices du capital (voir pages 183 à 211); on en jugera mieux après l'étude que nous consacrerons aux sociétés coopératives.

Succès et échecs du régime de la participation. — Nous avons cité de très grands succès de ce genre de combinaison ; nous avons exposé plus haut le principal, celui de la maison Leclaire (voir page 519), les échecs ne laissent pas, toutefois, que d'être nombreux. S'ils se tenaient dans une proportion modérée avec le nombre des applications, on n'en pourrait rien conclure ; les résultats de toute organisation dépendent en grande partie des hommes et des circonstances ; aussi nulle n'est destinée à toujours réussir.

Les insuccès du régime de la participation sont, toutefois, très nombreux et beaucoup proviennent de maisons où cette combinaison était déjà ancienne et paraissait devoir être inébranlable.

On a vu que M. Gilman, dans son intéressant ouvrage sur la Participation (*Profit Sharing*), cite 135 cas d'application de ce

principe sur le continent européen, en Angleterre et aux Etats-Unis ; l'enquête de l'auteur n'ayant pas recensé — loin de là — tous les cas du Royaume-Uni, on peut estimer que la participation est actuellement pratiquée dans 200 maisons de quelque importance, aussi bien d'Amérique que d'Europe. D'autre part, M. Gilman donne une nomenclature des maisons qui, pendant un certain temps, ont appliqué le régime de la Participation et qui y ont renoncé, et il inscrit les causes données ou probables de cet abandon. Or, il recense 36 maisons de ce genre. Si l'on s'en tenait aux chiffres qu'il a fournis, la proportion des échecs, actuellement constatés, serait de 36 à 135 ; c'est-à-dire que sur 171 maisons ayant recouru à ce régime, 36 ou plus de 20 p. 100 auraient été amenées à le répudier.

Parmi ces 36 maisons, qui n'ont pas maintenu la participation, il s'en trouve qui comptaient parmi les plus célèbres adhérentes à ce système ; les maisons Briggs, par exemple, Bord, Lenoir, Brewster (de New-York), Lister (de New-Jersey), la Compagnie d'Orléans aussi en France, qui, en réalité, ne pratique plus le système.

Quelques-unes de ces maisons avaient appliqué la participation pendant 10, 20, 30 ans. Si l'on recherche les causes de l'abandon, telles que les signale M. Gilman, on trouve pour plusieurs ces mentions de signification similaire : « Ouvriers « extravagants ; ouvriers indifférents ; ouvriers indifférents et « indisciplinés ; manque d'intelligence, système rejeté par les « ouvriers ; ou bien ouvriers intrusifs ; comptes embrouillés » ; dans beaucoup d'autres cette autre raison : « petites réparti- « tions, manque de soin ; aucun avantage appréciable ; aucune « amélioration dans le travail ou la permanence ; aucun ac- « croissement de zèle ou de soin ; résultats très mélancoli- « ques ; expérience avortée ; résultats non satisfaisants ; « résultats négatifs, la cause de l'échec pas même soupçon- « née ; aucun avantage démontré ; aucun bénéfice percep- « tible » ; ou bien encore : « les ouvriers ont demandé que la « répartition fut remplacée par une augmentation de salaires ;

« socialisme, années mauvaises; mauvaises années; socia-
« cialisme, jalousies; grand accroissement des salaires;
« conflit avec les *Trade Unions*; grève partielle, pas d'amélio-
« ration; grève de huit heures en 1872; augmentation des
« salaires; difficultés avec l'Union des Manœuvres; » enfin dans trois cas, la cause indiquée est la mort ou la retraite du fondateur[1].

L'étude de quelques-uns de ces cas d'abandon est instructive : bornons-nous à jeter un coup d'œil sur la renonciation au système de la participation dans quatre des maisons dont le nom est le plus lié avec les débuts du système : la maison Briggs (houillère de Whitwood, en Ecosse), la maison de pianos Bord et la maison de peinture Lenoir, en France, enfin la maison Brewster, de New-York. Dans la première, ce régime fut appliqué huit ans avec un incomparable éclat, dans la seconde vingt-deux ans, dans la troisième dix-sept ans, dans la quatrième seulement deux ans, mais avec un succès apparent qui semblait lui promettre de longs jours. Ces quatre maisons sont classiques dans l'histoire de la Participation; elles ont été célébrées par nombre d'écrivains connus, Stuart Mill, Jevons, Laughlin et autres.

« A tous les points de vue, dit M. Gilman, l'expérience faite
« par MM. Briggs avait été un succès pendant les années 1865-71.
« Toute la période avait été signalée par une relative pros-
« périté dans le monde des affaires. En conséquence, il n'y
« avait eu aucune occasion de découvrir à quel degré le sys-
« tème de participation soutiendrait l'épreuve des années diffi-
« ciles où il n'y aurait aucun dividende à distribuer. »
M. Gilman rejette sur les actionnaires plutôt que sur les ouvriers la responsabilité de l'abandon du système. Cependant, s'il avait été reconnu exact que « l'efficacité du travail avait
« été immensément augmentée », on ne voit pas pourquoi les actionnaires eussent renoncé à une organisation aussi parfaite. Les chefs, MM. Briggs, avaient tout intérêt à la maintenir;

[1] Gilman, *Profit Sharing*, pages 364-366.

pour prendre les paroles même de M. Gilman : « Des amis dis-
« tingués de la classe ouvrière saluèrent les comptes (de
« l'année 1868) avec la plus profonde sympathie ; grâce à leur
« publication, aux mémoires *(papers)* lus devant l'Association
« de la Science sociale et aux écrits des économistes des
« écoles les plus diverses, la maison de MM. Henry Briggs fils
« et Cie atteignit une renommée qu'il n'y a pas d'exagération
« à appeler universelle *(World-wide)*. Les réclames gratuites
« *(gratuitous advertising)* ainsi données aux mines de Whit-
« wood peuvent avoir contribué dans une certaine mesure au
« succès financier ininterrompu de cette entreprise dans les
« années 1865-1872[1]. Le nom de Briggs devint familier à des
« milliers de lecteurs qui n'avaient aucune relation d'affaires
« avec la maison. Le système nouveau fut expliqué et chaleu-
« reusement approuvé par John Stuart Mill dans ses *Principes*
« *d'Économie politique*, par W.-T. Thornton, dans son ouvrage
« sur le travail *(On Labour)*, par Henry Fawcett, par Louis Blanc,
« par George-Jacob Holyoake, le vétéran chartiste et coopé-
« rateur, par MM. Ludlow et Lloyd James, dans leur *Histoire*
« *des Classes ouvrières en Angleterre*, par Thomas Hughes et
« Frédéric Harrison. Ceux qui étudient les questions sociales
« dans les autres contrées, comme le Dr Engel, directeur du
« Bureau royal de statistique de Prusse, et le comte de Paris,
« dans son ouvrage sur les *Trade Unions* en Angleterre, se
« montraient prêts également à accueillir le plan de participa-
« tion industriel *(industrial partnership)* comme une solution
« des différends entre employeur et employés. Aussi long-
« temps que l'expérience continue à Whitwood, elle fournit

[1] M. Gilman fait ici une remarque que nous avions nous-même développée vingt ans auparavant à propos de la maison Leclaire, dans notre *Question Ouvrière au* XIXe *siècle*. Les énormes réclames gratuites dont cette maison a bénéficié ne sont pas pour peu de chose dans son éblouissant succès. Qu'on songe aux sommes colossales, plusieurs centaines de mille francs par an, que dépensent en annonces des maisons comme celle du chocolat Menier ou du Pear's Soap. La maison Leclaire est l'objet d'une incessante et colossale réclame, émanant d'hommes désintéressés et doués d'autorité, dont les journaux reproduisent gratuitement les éloges.

« l'exemple par excellence *(the standard exemple)* des relations « équitables entre maître et ouvriers, auquel tout écrivain « sur le travail se sentait obligé de prêter attention. De toutes « les descriptions du nouveau système publiées de 1866 à 1874, « la lecture du professeur W. Stanley Jevons sur *Les Participa- « tions Industrielles* était la plus compréhensive et la plus « topique. Les charbonnages de Whitwood me semblent, disait « le professeur Jevons, fournir toutes les conditions d'une « parfaitement décisive expérience, *the Whitwood collieries « seem to me to furnish all the requirements of a perfectly decisive « experiment*[1]. »

Cette « expérience décisive » échoua misérablement, en 1875, après neuf années d'application; le système fut abandonné, non pas à la mort des fondateurs, mais par MM. Briggs eux-mêmes, « qui s'étaient gagné une renommée dans le monde entier comme les champions en théorie et en pratique de la participation industrielle [2]. »

Nous avons cru intéressant de citer tous ces longs extraits de M. Gilman; ils montrent combien les généralisations hâtives, même de la part d'hommes très bien doués, comme Stuart Mill et Jevons, sont nuisibles. Si M. Gilman se fut reporté à l'article que nous publiions dans la *Revue des Deux-Mondes* au commencement de 1870 sur la *Participation aux bénéfices*, et qui forme une des parties importantes de notre *Question Ouvrière au XIXe siècle* (1re édition 1872), il eût vu qu'en exposant tout au long l'expérience de MM. Briggs, nous nous montrions moins confiant dans le succès définitif et nous indiquions dans l'édifice des lézardes qui en menaçaient la solidité. Il ne nous appartient pas ici d'examiner si la faute principale fut aux actionnaires ou aux ouvriers, qui tantôt réclamèrent une augmentation de salaires, tantôt en repoussèrent une diminution. Il est probable que la responsabilité doit être partagée entre les deux parties. L'abandon, après neuf ans, du régime, reste, en tout cas, contre son efficacité, un argument grave.

[1] Gilman, *Profit Sharing*, pages 251-252.
[2] *Id.*, *ibid.*, page 265.

Bien moins célèbre, certes, que l'immense maison Briggs qui occupait 2,000 ouvriers, est la petite maison de peinture en bâtiment et de décoration Lenoir, qui n'en employait que 40 à 50. Cependant, c'est là aussi un des types classiques de la participation qui y florit dix-sept années consécutives (1870-87). C'est sous l'inspiration de Leclaire que ce régime y avait été introduit. Voici comment l'historien de la participation raconte l'abandon dont elle fut l'objet dans cet atelier. De 1871 à 1883, les ouvriers participants gagnèrent en salaires de 28,849 francs à 48,940, et retirèrent, pour leur part de bénéfices, de 2,419 francs à 13,723. L'année 1884 fut mauvaise et il n'y eut pas de répartition. On ne nous dit rien des années suivantes. Le 18 juin 1887 douze des vingt participants (ces derniers formaient à peu près la moitié des ouvriers employés), *dans une lettre collective adressée à la maison, demandaient que la participation fût abandonnée et que leur salaire fût élevé de 5 centimes par heure, avec des gratifications à la fin de l'année au gré des patrons.* MM. Lenoir refusèrent l'augmentation de salaires et signifièrent que la participation serait abandonnée à l'expiration de l'exercice, ce qui eut lieu en effet [1].

La maison Bord, où le régime fut en vigueur pendant 22 ans (1866-88), est aussi un des exemples classiques de la participation. Cette importante maison de fabrique de pianos, qui employait 320 à 350 ouvriers et qui, en 1882, avait déjà fait plus de 30,000 instruments, fut longtemps considérée comme l'un des types les plus parfaits de cette organisation. Les bénéfices totaux distribués aux ouvriers varièrent de 16,186 francs en 1866 à 130,123 en 1882 ; la relation des bénéfices distribués aux salaires annuels oscilla de 9,4 p. 100 en 1866 à 22 p. 100 en 1875, la moyenne étant de 17 p. 100 ; la totalité des bénéfices distribués jusqu'en 1883 atteignait 1,289,415 francs. M. Gilman représente M. Bord comme une sorte de philanthrope qui, dans les dernières années de sa vie notamment, aurait fini par abandonner presque tous ses bénéfices à ses ouvriers. « M. Bord

[1] Gilman, op. cit., pages 338 et 339.

étant mort en 1888, il n'est pas étonnant que son successeur ait renoncé à un système qui faisait aux ouvriers une part léonine, *onesided system*[1]. » Il n'est pas certain que ce soit là la cause de l'abandon. Les ouvriers de la maison se mirent en grève en 1892, se plaignant de ce que « les dividendes eussent été remplacés par des augmentations des prix de façon et surtout d'un projet de modification des tarifs basé sur une plus large division du travail. » Interrogé par un rédacteur du journal *le Temps*, M. Bord, chef de la maison, répondait que la nouvelle division du travail était indispensable pour permettre de lutter contre la concurrence allemande à l'étranger (la maison exportant 2,000 pianos sur les 3,000 qu'elle fabrique par an) ; il ajoutait que la nouvelle tarification élèverait de 6 fr. 50 environ à 8 et à 9 francs la moyenne des salaires quotidiens ; puis au sujet de l'abandon de la participation aux bénéfices, il s'exprimait ainsi : « Les ouvriers se plaignent « qu'on ne leur distribue plus de dividendes. Mais, c'est sur « leurs propres sollicitations qu'on les a remplacés par des « augmentations des prix de façon s'élevant à 5, 6, 7 et 8 p. 100 « lorsque j'ai acheté la maison le 16 mai dernier[2]. » L'exactitude de cette affirmation n'est pas invraisemblable ; on vient de le voir par ce qui s'est produit dans la maison Lenoir.

Pendant les années de très grande prospérité, les ouvriers s'applaudissent de la participation ; quand les temps deviennent mauvais ou médiocres, ils y voudraient substituer des augmentations de salaires.

Parmi les cas si nombreux d'échec de la participation aux bénéfices, nous nous contenterons de dire encore quelques mots de la maison de carrosserie Brewster, de New-York, qui avait l'honneur, il y a quelques années, d'être célébrée par M. Laughlin[3]. La maison est décrite comme des plus importantes dans cette branche (450 ouvriers) et des plus loyales ;

[1] Gilman, op. cit., pages 338 et 339.

[2] Journal *le Temps*, numéro du 4 mars 1892, entrefilet intitulé : *Facteurs de pianos.*

[3] Laughlin, édition de Stuart Mill.

la participation était très large, s'effectuant en l'absence de tout prélèvement d'intérêt pour le capital ; on admettait un comité de contrôle composé d'ouvriers élus par les sept ateliers. Le système fonctionna « doucement et admirablement deux ans, *worked smoothly and admirably for two years* » ; mais, en 1872, une grande grève ayant éclaté à New-York pour la réduction de la journée à 8 heures de travail, les ouvriers de la carrosserie Brewster, qui travaillaient 10 heures par jour, méprisèrent les représentations non seulement du chef de la maison, mais de leurs propres délégués et se joignirent au mouvement. Les ouvriers durent capituler, après 15 jours de suspension de travail à laquelle prirent part les trois quarts d'entre eux. Les patrons déclarèrent qu'ils supprimaient la participation aux bénéfices pour réparer les pertes de la maison. En 1886, on accorda aux ouvriers la journée de neuf heures ; mais jamais plus la participation ne fut rétablie. M. Gilman qualifie la conduite des ouvriers de « l'un des accès les plus étranges que l'on sache d'excitation épidémique, *one of the strangest freaks of epidemie excitement on record* [1]. »

PRÉTENTION QUE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES METTRAIT FIN AUX GRÈVES ET AUX DIFFÉRENDS ENTRE OUVRIERS ET PATRONS. — M. Charles Robert, l'un des protagonistes du système de la participation aux bénéfices, publia, en 1870, des opuscules intitulés : *La question sociale, la suppression des grèves, le partage des fruits du travail,* etc., où il attribuait au régime préconisé la vertu de mettre fin aux différends entre les vendeurs et les acheteurs de travail. Dans cette même année 1870, lors de leur apparition, nous soumîmes ces assertions à un examen critique dans la *Revue des Deux-Mondes* ; notre conclusion était que, si le régime de la participation aux bénéfices cessait d'être exceptionnnel et patriarcal pour devenir général et contractuel, il étendrait le terrain des différends entre ouvriers et patrons et susciterait de nouveaux motifs de querelles. Aujourd'hui, après ce qui vient d'être narré des grèves dans

[1] Gilman, op. cit., pages 347-351.

la maison Briggs et dans la maison Brewster, pour ne pas parler de la maison Bord et de nombre d'autres (voir le tableau de Gilman, pages 364-366 de *Profit Sharing*), il paraît superflu de démontrer que la participation aux bénéfices n'a pas, à ce point de vue, toute l'efficacité qu'on lui suppose. Dans les maisons où ce régime est pratiqué, les ouvriers sont prêts, comme dans les autres établissements, en général du moins, à réclamer des augmentations de salaires ou des diminutions d'heures de travail. Seules, quelques maisons où, par suite d'une philanthropie exceptionnelle du patron ou de la réclame gratuite qui leur a été faite, les ouvriers se trouvent dans une situation tout à fait privilégiée, comme les maisons Leclaire et Godin, peuvent échapper à ce danger. La discussion reste donc ouverte, même sous le régime de la participation, sur les deux sujets aujourd'hui les plus contestés, le montant des salaires et la durée du travail. En outre, des différends peuvent s'élever, et certainement avec le temps ils s'élèveraient, si le régime se généralisait : 1° sur le point de départ de la participation ; 2° sur le quantum de celle-ci ; 3° sur la vérification des bénéfices ; 4° sur les amortissements et la dotation des réserves ; 5° sur le mode de répartition, immédiate ou différée, individuelle ou collective ; 6° sur les conditions d'admission ; 7° sur la gestion même qui, dans certains cas, par son inhabileté, réduirait les profits. Bien plus, des discussions âpres et violentes, des dissentiments profonds pourraient se produire entre les ouvriers participants aux bénéfices et les ouvriers non participants. *Avec ce régime, conçu comme universel et contractuel, les germes de discorde risquent d'être, à la longue, beaucoup plus nombreux qu'aujourd'hui.* Il y a actuellement quatre ou cinq germes de discorde principaux : le taux des salaires, la durée du travail, les malfaçons, les règlements d'atelier et les rapports avec les contremaîtres ou directeurs. La participation, comme régime habituel, n'en supprimerait aucun, et elle y ajouterait les sept autres germes de dissidence que nous venons d'indiquer.

DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES RENDUE OBLIGATOIRE PAR LA

LOI. — Dans ces derniers temps il a été souvent question de lois rendant obligatoire la participation aux bénéfices soit dans l'industrie en général, soit dans quelques branches en particulier, notamment dans celles qui sont en relation avec l'Etat ou les municipalités par des concessions de services publics, des fournitures par contrat ou des travaux.

En se reportant aux chapitres postérieurs où nous traitons de la nature et des fonctions de l'Etat ou bien encore à l'un de nos précédents ouvrages[1], on verra que l'Etat est mal constitué pour se livrer à des réglementations délicates, demandant beaucoup d'informations et d'impartialité.

D'autre part, de l'analyse qui précède et des faits déjà assez nombreux recueillis par l'expérience, il résulte que la participation aux bénéfices n'a aucun fondement général soit équitable, soit scientifique. Elle ne repose pas sur un principe d'équité, les bénéfices tenant, non à l'ouvrier, mais à la conception et à la direction des chefs de l'entreprise ou parfois à certaines circonstances extérieures dont les chefs de l'entreprise, les fournisseurs de capitaux, assument par avance tous les aléas heureux et malheureux. *Non seulement la participation aux bénéfices ne repose sur aucun principe d'équité, mais elle mènerait, si elle se généralisait, aux conséquences les plus iniques ; des ouvriers également zélés et habiles seraient très inégalement rémunérés, suivant que leurs patrons se trouveraient plus ou moins capables ; pour compenser cette inégalité, il faudrait que les salaires baissassent dans les maisons où les bénéfices seraient très importants ou qu'ils haussassent dans ceux où les bénéfices seraient très faibles ou nuls ; ainsi la participation aux bénéfices arriverait, en quelque sorte, à se détruire elle-même ou à s'annihiler ; la rémunération de l'ouvrier, qui est fixe aujourd'hui, se partagerait alors en deux parties, l'une fixe et l'autre mobile, et ces deux parties seraient en raison inverse l'une de l'autre, la rémunération fixe baissant au fur et à mesure que la rémunération mobile hausserait, et réciproquement.*

[1] L'*Etat moderne et ses fonctions*, 2e édition, 1892.

Ce serait donc une œuvre à la fois perturbatrice et définitivement négative qu'accomplirait la loi si elle voulait rendre la participation obligatoire. Dans quels détails ensuite il lui faudrait entrer et comme elle s'y perdrait ! Il ne suffirait pas d'édicter la participation générale aux bénéfices ; il faudrait déterminer le point de départ de la participation et le quantum dans chaque industrie, les déductions à faire pour amortissements, etc., toutes choses infinies, suprêmement délicates, continuellement variables.

Cette question de la participation obligatoire a été longuement discutée au Congrès de la Participation, annexé à l'Exposition de 1889 ; quelques rares délégués, dont l'un représentant le Familistère de Guise (la maison Godin), tenaient pour l'obligation légale ; ils faisaient valoir ce postulat socialiste et complétement erroné que « l'ouvrier et l'employé ont un droit absolu sur les plus-values de la production dans toute industrie, que le patron qui garde pour lui seul toute la plus-value que produit le travail commet un acte criminel ». Cette expression même de « plus-value » indique que le délégué du Familistère de Guise était imbu des idées de Karl Marx que nous avons réfutées plus haut (voir pages 205 à 209). Le Congrès a eu la sagesse de repousser à une grande majorité cette proposition et divers amendements tendant à immiscer plus ou moins l'Etat dans l'application de ce régime ; il s'en est tenu à ces propositions, dont la correction est certaine : « Le Congrès est « d'avis que la participation aux bénéfices ne peut être imposée « par l'Etat ; qu'elle doit résulter uniquement, suivant les « circonstances, de l'initiative du patron ou d'un vœu des « ouvriers librement accepté par lui, au même titre que tout « autre convention relative au travail[1] ».

La Chambre des Députés, dans ces derniers temps (1893 et 1894) s'est arrogé, toutefois, le droit, par une loi, que le Sénat n'a pas encore sanctionnée, sur les sociétés coopératives, de rendre obligatoire pour ces institutions l'admission de leurs

[1] *Exposition universelle de 1889 : Congrès international de la Participation aux Bénéfices, compte rendu in extenso*, 1890, pages 245 à 261.

ouvriers ou employés à la participation aux bénéfices dans la proportion de 50 p. 100. Cette fonction de distributeur ou de répartiteur des résultats industriels n'appartient pas à l'État : en outre, il rendrait ainsi beaucoup plus difficile et plus précaire le fonctionnement des sociétés coopératives qui est déjà très difficile, notamment en ce qui concerne les sociétés de production.

Conclusions au sujet du régime de la participation. — Ce régime, comme on l'a vu, n'ayant de base générale ni en équité, ni en technique, ne peut devenir d'une application universelle, ni même d'une application habituelle. Il aurait alors plus d'inconvénients que d'avantages, sèmerait plus de nouveaux germes de discordes qu'il n'en étoufferait d'anciens, causerait plus d'inégalités qu'il n'en supprimerait.

Ce ne peut être qu'un régime de bienveillance, une de ces mille organisations et combinaisons qui, dans certains cas, peuvent rendre des services, suivant les hommes qui en prennent l'initiative et qui les dirigent et ceux aussi qui s'y prêtent, suivant enfin la nature des œuvres.

Il s'est constitué de très remarquables types de ces organisations ; le philanthrope et l'économiste doivent y applaudir. Ils prouvent, une fois de plus, la souplesse et la fécondité de la constitution libérale de l'industrie. Ces types seront-ils permanents, survivront-ils toujours à leurs auteurs? Quand un demi-siècle ou trois quarts de siècle encore auront passé sur les quelques organismes dont on a célébré les mérites, on pourra se prononcer avec quelque certitude. Aujourd'hui, on ne peut que poser la question en ajoutant qu'il y a bien des chances pour la négative. Ce n'est pas une raison pour ne pas enregistrer les succès obtenus ; mais, il importe de démontrer qu'on se trouve là en présence d'une combinaison qui ne paraît susceptible que d'applications limitées ; dût le nombre des cas connus passer du chiffre infime de 200 dans le monde entier à celui plus notable de 1,000 ou de 10,000, ce ne serait jamais là une organisation à opposer au salaire qui, lui, occupe et occupera vraisemblablement toujours la presque totalité du domaine du travail libre.

CHAPITRE XVIII

LA COOPÉRATION

Signification du mot *coopération* et nature des idées qui s'y rattachent. — La subalternisation et le salariat du capital.
L'expérience de la coopération dans le passé : son origine. — Son développement. — Première catégorie : les sociétés coopératives dites de consommation ou de distribution.
Les trois types différents des sociétés coopératives de consommation : but soit purement économique, soit économique et moral, soit économique, moral et social. — Exemples des sociétés coopératives des trois types.
Épanouissement de la coopération distributive en Angleterre.
Développement des sociétés de consommation sur le continent européen.
Grands desseins conçus au sujet de l'extension et de la transformation des sociétés de consommation. — Plan de campagne pour la conquête de tout le domaine économique par la coopération. — Éléments négligés et facteurs méconnus dans ce programme.
L'association coopérative représente surtout le commerce passif.
Les associations coopératives de crédit. — Leur origine et leur développement en Allemagne. — Doctrine et aspirations de Schulze Delitzsch.
Le système coopératif de Raïffeisen.
Comparaison du système de Schulze Delitzsch et du système Raïffeisen. — " La grande controverse coopérative ". — Critiques sévères adressées au système et aux sociétés de Schulze Delitzsch.
La coopération de crédit et les banques populaires en Italie.
Le crédit populaire en Suisse et en France. — Conclusions au sujet des associations coopératives de crédit.
Les sociétés coopératives de production. — Leurs difficultés. — Chances nombreuses de dégénérescence en cas de succès. — Transformation finale de la plupart de ces associations en sociétés anonymes ordinaires : exemples.
Les pseudo-sociétés coopératives de production dues à l'initiative et à la générosité patronales.
Les sociétés coopératives et la législation.
Résumé de l'expérience de la coopération. — Évolution des organismes coopératifs.

Signification du mot de coopération et nature des idées qui s'y rattachent. — La subalternisation et le salariat du capi-

TAL. — Le système de la participation aux bénéfices est considéré comme une invention des classes moyennes ou bourgeoises, mues soit par le sentiment de leur intérêt propre, poursuivant un surcroît de plus-value grâce à de nouveaux stimulants pour l'ouvrier, soit par le désir de s'assurer le paisible gouvernement de l'industrie en diminuant les grèves et les différends avec la main-d'œuvre, soit dans quelques cas par une philanthropie bienveillante, alliée au sentiment de sa supériorité propre.

Tout autre est le système de la coopération; procédant d'une pensée toute égalitaire, il met nettement le travail au-dessus du capital, c'est-à-dire les travailleurs manuels, considérés collectivement, très au-dessus des hommes qui possèdent soit les ressources matérielles, soit les capacités techniques; la direction industrielle doit partir non de ceux-ci, mais de ceux-là, par voie tout au moins de délégation.

Le mot de coopération, au sens où il est actuellement usité en tout pays, se trouve complètement détourné de son acception naturelle et primitive. Quant à son étymologie, il ne pouvait signifier que le concours de divers hommes ou de divers éléments pour une œuvre ou un résultat commun. C'est aussi dans cette acception que nous l'avons souvent employé.

Le célèbre et impuissant réformateur Robert Owen a lancé ce terme dans le monde en lui donnant une autre signification qu'il a conservée. La coopération s'entend d'une association d'un genre particulier, reposant plus sur les personnes que sur les capitaux, poursuivant un but non seulement financier, mais moral, ayant des ambitions de palingénésie ou de régénération. La coopération, en tant que système, se propose d'exclure graduellement toute entreprise individuelle, du moins toute entreprise employant un certain nombre de personnes et où l'une d'entre elles seule aurait toute l'initiative, tous les pouvoirs de direction et toute la responsabilité.

On pourrait contester que l'élément éthique, pour parler comme les nouveaux économistes, dût nécessairement tenir

une place dans la coopération, et l'on ne serait pas embarrassé de citer quelques modestes groupements d'ouvriers ou d'artisans qui, sans autre souci que de faire convenablement leurs affaires, constituent des sociétés coopératives de fait.

Il n'en est pas moins vrai que la plupart des chefs du mouvement coopératif en tout pays invoquent, en faveur de leur système, au moins autant l'utilité morale ou éthique, que les avantages matériels. L'un d'eux dira, en parlant des sociétés coopératives de crédit : « l'Association coopérative n'est pas un groupement numérique, comme une assurance », et il fera ressortir que l'éducation, le développement de la valeur personnelle de chacun des associés entre à la fois comme but et comme moyen dans la coopération. Un autre écrira que « les sociétés coopératives ne sont pas une affaire, mais une œuvre. »

En s'en tenant au côté purement économique, on peut définir la société coopérative par ces deux objets qu'elle se propose : 1° la subalternisation du capital au travail, c'est-à-dire des capitalistes et des capacités techniques à la masse des ouvriers ou employés ; 2° la suppression de l'entrepreneur en tant qu'être personnel et distinct, et la dispersion, la précarité de la direction de l'entreprise, laquelle serait confiée à des mandataires à temps délégués par la masse.

La subalternisation du capital est, par excellence, le grand principe coopératif. On renverse les termes et la situation entre le capital et le travail. Aujourd'hui, c'est le capital qui loue le travail, le paie au prix du marché et garde tout le résultat net, c'est-à-dire tous les profits. Dans le système coopératif, ce serait le travail qui louerait le capital, le paierait au prix du marché et garderait tous les profits. Sur un point seulement, la situation ne serait pas modifiée, et les coopérateurs négligent de s'en occuper ; le capital subirait toujours toutes les pertes, sans avoir aucun moyen de les prévenir puisqu'il n'aurait plus la direction, et sans jouir de la perspective d'une large compensation pour ce risque de perte, puisqu'il ne toucherait plus de profits et n'encaisserait qu'un salaire, c'est-à-dire une rémunération fixe.

La transformation du capital en salarié est l'un des buts, tant particuliers que généraux, qui figurent le plus habituellement dans les programmes des coopérateurs, surtout récents. L'historien de la coopération, M. Holyoake, s'exprime ainsi : « Les ouvriers qui ont l'intention de constituer une fabrique coopérative épargnent d'abord, accumulent ou souscrivent tout le capital qu'ils peuvent comme garantie pour les capitalistes auxquels ils peuvent avoir besoin d'emprunter davantage, si leur propre capital est insuffisant..... Ils louent ou achètent ou bâtissent les locaux; ils engagent et rémunèrent des directeurs, ingénieurs, dessinateurs, architectes, comptables et tous les employés (*officers*) nécessaires, aux traitements ordinaires que ces personnes peuvent obtenir (*command*) sur le marché d'après leur capacité. Chaque ouvrier reçoit des salaires (*wages*) de la même façon. S'ils ont besoin de capital en plus du leur propre, ils l'empruntent au taux du marché en tenant compte des risques de l'entreprise, le capital souscrit par leurs propres membres étant payé de la même façon. Les loyers, matières premières, traitements, salaires, et toutes les autres dépenses de toute sorte de l'affaire, ainsi que l'intérêt du capital, forment les frais annuels de l'entreprise. Tout gain au delà est du profit, lequel doit être réparti entre les employés, les ouvriers et les clients en raison des salaires et des services [1]. »

Cette formule nous paraît décrire exactement la coopération pure. Le but véritable du système n'est pas de remplacer un capitaliste unique ou quelques capitalistes associés par un grand nombre d'ouvriers capitalistes coopérant à la même affaire. Beaucoup de gens s'y méprennent et croient que l'organisation qui répartit les profits d'une entreprise entre dix, vingt ou cent ouvriers, constitue une association coopérative dans toute la force du mot; c'en est bien une au sens vulgaire, mais non d'après la définition qui vient d'être donnée par M. Holyoake. *La vraie, pure et pleine société coopérative est*

[1] *History of the Cooperation*, vol. II, pages 123-124.

celle qui fait du capital son serviteur, son salarié, réduit à la portion congrue, l'intérêt fixe, et qui ne lui laisse aucune part dans les profits, ceux-ci devant être répartis, en raison des salaires ou des services, entre les divers employés, ouvriers et la clientèle même de l'établissement.

Ce n'est pas seulement un vétéran de la coopération pratique, comme M. Holyoake, ce sont les théoriciens et les doctrinaires qui aboutissent à la même formule, sinon pour la période de transition où nous sommes engagés, du moins pour la période définitive qu'ils croient entrevoir.

Un des apôtres les plus enthousiastes de la coopération, s'exprime à ce sujet en termes qui ne comportent aucune ambiguïté : « Aussi longtemps que le régime économique est organisé comme il l'est aujourd'hui, dit-il, c'est le capital qui fait la loi et l'ouvrier n'est et ne saurait être qu'un instrument d'une importance après tout secondaire ; du jour, au contraire, où l'on suppose un régime économique organisé en vue de la consommation et pour les consommateurs, c'est le nombre qui fait la loi..... Le caractère essentiel de la société coopérative, son trait original, révolutionnaire même, si vous voulez, c'est que *le capital y est, non point supprimé ou méprisé,* — les coopérateurs sont gens trop pratiques pour s'imaginer qu'on peut se passer du capital ou l'obtenir gratis, — *mais réduit à son véritable rôle*, c'est-à-dire d'instrument au service du travail et payé en tant qu'instrument. Tandis que, dans l'ordre de choses actuel, c'est le capital qui, étant propriétaire, touche les bénéfices, et c'est le travail qui est salarié, — dans le régime coopératif, par un renversement de la situation, c'est le travailleur ou le consommateur qui, étant propriétaire, touchera les bénéfices, et c'est *le capital qui sera réduit au rôle de simple salarié*[1]. »

[1] Ces derniers mots sont soulignés dans le texte de M. Charles Gide : *De la coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser dans l'ordre économique.* Discours d'ouverture du Congrès International des Sociétés coopératives de consommation, tenu à Paris au palais du Trocadéro, le 8 septembre 1889, par Charles Gide, professeur d'économie politique à la Faculté de droit de Montpellier. Paris, 1889, pages 15 et 16.

Quatre ans après, le même auteur, dans la *Revue d'Économie politique* qu'il dirige, revenait sur les mêmes idées, sinon avec un aussi exubérant lyrisme, du moins avec autant de précision : « La coopération est pour nous, écrivait-il, non pas simplement une institution destinée à améliorer le sort des salariés en leur permettant de dépenser un peu moins ou de gagner un peu plus, mais destinée à transformer complétement et même à éliminer graduellement le salariat lui-même, en donnant aux travailleurs la propriété des instruments de production et à supprimer les intermédiaires, y compris l'entrepreneur. Elle ne vise pas à supprimer le capital, mais simplement à supprimer son droit sur les profits ou dividendes, en le réduisant à la portion congrue, l'intérêt. Elle s'efforce surtout de donner à la coopération un idéal et de soulever les âmes en leur montrant un but qui vaille, du moins, la peine d'être conquis[1] ».

Pour y parvenir, *il faut que, dans la société coopérative pure, parfaite, les profits soient répartis entre les ouvriers, non pas en tant que capitalistes, mais en tant qu'ouvriers.* Aussi doit-on limiter le nombre d'actions que chacun peut posséder : « Il est de règle dans toutes les sociétés coopératives de consommation, nous dit M. Gide, que chacun, riche ou pauvre, ne peut posséder que le même nombre d'actions, une seule le plus souvent, quatre ou cinq peut-être, que du reste, quel que soit le nombre des actions possédées par un membre, il n'a qu'une seule voix dans les délibérations, et que, par conséquent, il n'est pas au pouvoir d'un quelconque des associés, si riche soit-il, d'accaparer le fonds social[2] » L'auteur cité ne parle ici que des sociétés de consommation, mais d'autres font la même remarque pour les sociétés coopératives de crédit : M. Henri Wolff, par exemple, dans son ouvrage sur les Banques populaires, et M. Rostand dans ses nombreux travaux. Tous craignent que les sociétés coopéra-

[1] *Revue d'Économie politique*, janvier 1893, page 17.

[2] *De la Coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser*, page 16.

tives ne se transforment à la longue en sociétés anonymes pures et simples, ce qui semble être, en effet, leur destinée finale quand elles réussissent. Tous déclarent que dans ces sociétés « il faut se garder de l'excès de gain », des gros dividendes [1].

Ces doctrinaires récents de la coopération, bien différents des premiers expérimentateurs pratiques du système, voient dans cette organisation une sorte de vertu mystique qui doit absolument transformer le monde social. M. Henry Wolff compare la découverte de la coopération de crédit à la découverte de la vapeur. « La moderne civilisation avec toutes ses ressources, dit-il, n'a pas mis en œuvre un pouvoir économique d'une égale puissance. On ne peut rien lui comparer (à la coopération de crédit) comme facteur de production, en opposition avec les vieilles influences (*agencies*), depuis l'invention de la vapeur à laquelle, sous le rapport de la force motrice, elle peut très bien être assimilée (*likened*).

« ... Et dans ses applications, la force nouvelle signifie bien autre chose que la démocratisation du crédit. En puissance, elle tend, par l'usage d'une semblable influence, à la démocratisation de la production, à l'extension d'une considérable portion d'ouvrage productif, affranchi de tout lien de dépendance, et cependant ordonné et paisible, sur une aire immense de travail émancipé [2]. » Et l'auteur décrit les conséquences infiniment variées, matériellement et moralement heureuses, du nouveau système.

Les doctrinaires de la coopération les plus instruits n'hésitent pas à lui attribuer une puissance complète de palingénésie. « Il est certain que le coopératisme — si vous voulez me permettre ce néologisme — poussé à ses dernières limites aboutit à une organisation sociale qui présente de grandes

[1] Voir Wolff, *People's Banks*, 1893, pages 95 à 107.

[2] Wolff, *People's Banks*, page 240 à 241. Nous devons dire que, dans une lettre particulière, M. Wolff, à l'ouvrage duquel nous rendons d'ailleurs hommage, a voulu atténuer la portée de cette comparaison de la coopération de crédit avec la découverte de la vapeur.

analogies avec l'idéal collectiviste...[1] » écrit M. Charles Gide, et il reconnait loyalement qu' « il présente quelques-uns des mêmes dangers que le collectivisme » ; mais il se rassure en pensant que le mouvement coopératif s'opérera librement. Insistant sur « le véritable but de la coopération », l'auteur s'exprime ainsi : « Permettez-moi de le résumer une dernière fois en ces termes : elle doit servir à modifier pacifiquement, mais radicalement, le régime économique actuel, en faisant passer la possession des instruments de production, et avec elle la suprématie économique, des mains des producteurs qui les détiennent aujourd'hui entre les mains des consommateurs... Il va sans dire que ceux qui, comme nous, se font cette idée de la coopération ne sauraient approuver qu'on la détourne de ce but pour éparpiller ses forces dans d'autres directions, par exemple qu'on emploie ses ressources à la constitution de caisses de retraite ou d'assurance qui auraient pour résultat de transformer la cooporation en institution de prévoyance. J'estime que c'est rabaisser le rôle de la coopération que de la faire servir à des fins individualistes, et que son véritable but est de servir à des fins collectives. Ce que la coopération doit poursuivre, ce n'est pas une œuvre de protection individuelle, mais de relèvement social[2]. »

On nous excusera d'avoir reproduit d'aussi longs passages. Ils étaient nécessaires pour se rendre un compte exact de la conception nouvelle et prétendue scientifique de la coopération.

Cette conception repose sur les idées suivantes : le capital peut être amené à encourir tous les risques des entreprises, en renonçant à leur direction et en se contentant d'une rémunération fixe, souvent sans aucune garantie ; les profits naissent naturellement du travail et constituent une sorte de plus-value immanquable, ce qui est la doctrine de Karl Marx ; les entreprises peuvent être convenablement et efficacement dirigées par des hommes techniques,

[1] *De la Coopération et des transformations*, etc., page 17.
[2] *Id., ibidem*, etc., pages 21 et 22.

qui ne seraient que les délégués de la masse des ouvriers, laquelle masse aurait assez de lumières et de discipline pour les bien choisir et les maintenir malgré les circonstances adverses qui peuvent se présenter.

« La Révolution, écrit encore M. Gide, a réalisé la démocratie dans l'organisation politique ; il reste à réaliser la démocratie dans l'organisation industrielle. Or, la coopération, telle que nous l'avons décrite, c'est bien cela, puisque c'est la conquête de l'industrie par les classes populaires... Quand viendra le second centenaire de Quatre-vingt-neuf, peut-être alors nos petits-fils pourront-ils voir le couronnement de l'édifice et saluer l'avènement de ce que j'appellerai la *République Coopérative*[1]. »

Ce qui concerne les lumières et la discipline de la masse ouvrière pour choisir et maintenir à la tête des entreprises coopératives les capacités techniques indispensables, c'est une question de fait, qui ne relève pas absolument de la science, quoique l'expérience acquise jusqu'ici permette beaucoup de doutes à ce sujet[2]. Mais on alléguera que les lumières et la discipline peuvent s'accroître, avec le temps, l'éducation et la pratique, dans la masse ouvrière. Sur les deux autres postulats, au contraire, la science peut répondre d'une manière précise : les bénéfices industriels ne viennent pas du travail manuel, ce qui fait que celui-ci n'y a aucun droit (voir plus haut, pages 194 à 209) ; d'autre part, le capital qui subit, en fait, la responsabilité de l'échec des entreprises, puisqu'il peut en sortir atténué ou anéanti, tout aussi bien qu'agrandi, ne peut se donner sans garanties ; ces garanties peuvent être ou que le capital conserve la direction des entreprises ou qu'il ait un privilège relativement à un autre capital qui devra subir, anté-

[1] *De la Coopération et des transformations*, etc., page 24.

[2] L'auteur américain de *Three Phases of Cooperation in the West*, M. Warner, signale ce défaut avec une grande vigueur : « Les Sociétés coopératives, dit-il, n'ont pas jusqu'ici trouvé le moyen de payer les hautes rémunérations pour le pouvoir cérébral, *Brain power* », Warner, op. cit., page 103.

rieurement à lui, les premiers chocs. Il faudrait donc que les coopérateurs pussent, par eux-mêmes, constituer avec leurs épargnes, un capital suffisant pour n'avoir plus besoin que d'un capital d'appoint sérieusement garanti par le premier. Ce n'est que le capital d'appoint, garanti par un autre capital, qui se contente d'une rémunération fixe, l'intérêt, et qu'on peut réduire au rôle de salarié.

L'EXPÉRIENCE DE LA COOPÉRATION DANS LE PASSÉ. — SON ORIGINE. — SON DÉVELOPPEMENT. — PREMIÈRE CATÉGORIE : LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DITES DE CONSOMMATION OU DE DISTRIBUTION. — Quoique Robert Owen ait beaucoup contribué à répandre le mot et l'idée de coopération, ce ne sont pas les grands projets philosophiques, les plans généraux de palingénésie sociale qui ont fait éclore les essais nombreux de ce régime, dont quelques-uns ont eu d'éblouissants succès.

La coopération, c'est-à-dire le concours d'un certain nombre d'ouvriers constituant en quelque sorte un entrepreneur collectif et se répartissant tous les résultats de l'œuvre commune, a été l'une des formes primitives de l'entreprise. Certains écrivains allemands, Schmoller entre autres, ont bien mis en lumière, pour le passé, cette vérité qui, d'ailleurs, n'avait jamais été oubliée. Les associations de compagnons, reposant sur un principe de stricte ou d'approximative égalité, ont toujours été nombreuses. Nous avons montré nous-même plus haut (voir tome Ier, pages 278 à 281) que dans les pays orientaux, autrefois, les caravanes étaient des sortes de groupements coopératifs temporaires et qu'elles le sont encore souvent aujourd'hui. Dans tous les pays primitifs, cette organisation se retrouve : les *artels*, en Russie, en sont les preuves[1]. De même, dans celles des industries qui se sont peu modifiées, par exemple l'industrie de la pêche maritime,

[1] On a constaté la présence de ces *artels* en Russie dans les chartes du XIVe siècle; mais ils remontent sans doute bien plus loin. Ce sont surtout les chasseurs, les pêcheurs, les bûcherons, les portefaix, qui constituent ces groupements. On en trouve aussi parmi les maçons, les charpentiers, les forgerons. On rencontre les mêmes associations en Bulgarie, sous le nom de *zadrouga* et dans la plupart des pays slaves.

surtout sur les côtes, on constate souvent des applications, plus ou moins pures, du principe coopératif.

On comprend qu'il en soit ainsi : *Dans tout métier qui demande peu de capital, il est facile à quelques hommes énergiques, au nombre d'une demi-douzaine ou d'une ou deux douzaines, de se constituer par eux-mêmes celui qui est nécessaire ou, après avoir fait un premier fonds, courant les premiers risques, de se procurer le surcroît, l'appoint qui leur est indispensable et auquel ils accordent un privilège. Quand non seulement le métier exige peu de capital, mais qu'il ne réclame pour la direction aucune capacité technique ou intellectuelle très marquée, qu'il consiste dans une sorte de routine connue, qu'il rentre dans la nature des besognes courantes quasi-immuables, que chaque homme d'une intelligence moyenne et d'une moyenne instruction peut diriger, la nécessité d'un chef très supérieurement traité n'apparaît pas.* Quand, de plus, la nature de l'entreprise fait que le groupement est peu considérable, qu'il ne dépasse pas une, deux ou trois douzaines d'hommes, la réunion de cette circonstance aux deux autres explique le maintien de la forme coopérative.

En dehors de ces débris des organisations d'autrefois, il s'est constitué, dans le courant de ce siècle, de nouveaux groupements coopératifs, les uns d'un type pur, les autres d'un type hybride, et dont certains, parmi ces deux catégories, ont joui à la fois de la durée, de l'extension et de la prospérité.

Cette coopération moderne a été divisée, en général, en trois classes, suivant qu'elle s'applique au débit de marchandises de consommation courante, ou au crédit populaire, ou à la production proprement dite, soit industrielle, soit agricole. On a ainsi ce que l'on a appelé les sociétés coopératives de consommation et de distribution *(distributive societies)*, les sociétés coopératives de crédit et les sociétés coopératives de production. Au point de vue de la terminologie et de la classification strictement scientifiques, quelques auteurs se sont élevés contre ce classement. Ils ont fait remarquer, par

exemple, que la distribution ou le débit des marchandises produites est l'une des fonctions même de la production, laquelle ne se trouve vraiment achevée que lorsque les produits sont parvenus dans les mains des consommateurs.

Ainsi, il n'y aurait aucune justification scientifique à la distinction que l'on établit entre les sociétés de consommation et les sociétés de production. Cette remarque est fondée en principe ; il n'en est pas moins vrai qu'en pratique cette distinction, pour empirique qu'elle soit, rend de grands services. Aussi nous y conformerons-nous, sans oublier que les sociétés coopératives dites de consommation sont, par quelques côtés, souvent des sociétés de production. La différence reste, cependant, sensible en général entre la société de production et la société de consommation : la première enlace en quelque sorte toute la personne de chacun de ses membres, du moins toute la personne professionnelle ; la seconde, au contraire, n'établit entre ses membres qu'un lien très spécial, celui qui concerne les achats de telle ou telle catégorie d'objets, encore ce lien n'est-il pas obligatoire. La personne des membres est donc beaucoup moins engagée dans une société de consommation que dans une société de production, et c'est là une distinction capitale. La première est un groupement qui ne s'applique qu'à des actes peu nombreux de la vie, la seconde est un groupement qui enserre toute la vie professionnelle, du moins tant que le lien coopératif n'est pas rompu.

Les sociétés coopératives de consommation, c'est-à-dire l'accord d'un certain nombre de consommateurs pour faire en commun des achats en gros par eux-mêmes ou par leurs délégués et se les répartir au détail, en se passant de tout intermédiaire, constituent une des formes naturelles de la vie économique. Aussi en a-t-il dû toujours exister, quoiqu'elles n'attirassent pas l'attention.

C'est dans la période de 1820 à 1850, en Angleterre, que des associations de ce genre se constituèrent d'après une certaine théorie et en proclamant bien haut le but qu'elles se proposaient. A la voix d'Owen, il naquit, de 1820 à 1830, quelques

Cooperative Magazines; on a appelé cette décade, chez nos voisins, la période enthousiaste de la coopération; elle fut suivie de la période socialiste de 1830 à 1844; enfin, de ce que l'on a nommé la période pratique, à partir de 1844, année qui vit se constituer la célèbre société des Équitables Pionniers de Rochdale.

En même temps qu'Owen, et avec bien autrement d'ingéniosité et de ressources intellectuelles, Fourier, avait attiré l'attention sur tous les avantages de l'association, notamment pour la conservation et le débit des denrées[1].

LES TROIS TYPES DIFFÉRENTS DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION : BUT SOIT PUREMENT ÉCONOMIQUE, SOIT ÉCONOMIQUE ET MORAL, SOIT ÉCONOMIQUE, MORAL ET SOCIAL. — Les sociétés coopératives de consommation peuvent se proposer trois objets différents : 1° préserver le consommateur des exigences excessives et des fraudes du commerce, notamment de détail; lui assurer le bon marché et la bonne qualité des marchandises; il s'agit alors d'une simple union de consommateurs; 2° faciliter à l'ouvrier, à l'employé, au petit rentier, au fonctionnaire, l'épargne, en joignant pour lui, suivant une formule courante, l'économie à la dépense, en faisant jaillir même la première de la seconde, comme disent avec une manifeste exagération certains prospectus; l'épargne est facilitée en ce sens que les *bonis* qui reviennent aux consommateurs sur le prix courant sont accumulés et ne lui sont distribués qu'une ou deux fois par an, ou même sont transformés en parts de capital de la société ou en fonds de pensions de retraite; 3° ces mêmes sociétés peuvent se proposer d'élever la situation morale et intellectuelle de l'ouvrier, et d'une façon générale des participants, de les détourner des achats à crédit, de créer, avec une partie des *bonis* réalisés sur la vente, des bibliothèques, des cours publics, des cercles, de donner, enfin,

[1] Nous ne voulons pas dire par là que Fourier n'ait pas signalé l'utilité de l'association au point de vue de la production proprement dite, mais cette partie de son œuvre était de nature à moins frapper le public et prête beaucoup plus à la critique.

aux participants, de bonnes habitudes en leur enseignant l'ordre, quelquefois la comptabilité, le contrôle, la direction même des affaires pratiques.

Le premier de ces buts est un but économique, le second un but social, le troisième un but moral. Les diverses sociétés de consommation peuvent se proposer soit l'un exclusivement, soit plusieurs à la fois.

Enfin, allant beaucoup plus loin, certains apôtres enthousiastes de la coopération, dans des rêves dont les chances de réalisation paraissent singulièrement faibles, prétendent faire des associations de consommation, par des développements indéfinis, le facteur graduel, mais décisif, d'une véritable palingénésie, non seulement sociale, mais morale. Nous réservons l'examen de ce dernier plan gigantesque.

CATÉGORIES PRATIQUES DIFFÉRENTES DE SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION. — Les sociétés coopératives de consommation, à s'en tenir au terrain expérimental, se distinguent en deux grandes catégories : 1° celles qui ne se proposent que le premier objet indiqué plus haut, qui est de faire profiter en particulier leurs membres et, par extension, tous les consommateurs riches ou pauvres de l'économie réalisée par un meilleur appareil commercial, par la suppression des intermédiaires superflus et de l'entrepreneur individuel. Ce sont alors des sociétés anonymes d'un genre particulier. Les deux modèles les plus achevés de cette catégorie d'associations sont les deux grandes sociétés britanniques ayant leur siège à Londres et connues la première sous le nom de *Army and Navy store*, magasins de l'armée et de la marine, et la seconde de *Civil Service store*, magasin des employés du service civil ; 2° les sociétés qui, outre ce but économique, se proposent le relèvement, par l'épargne et d'autres moyens, de la classe des ouvriers et employés. La célèbre société des Équitables Pionniers de Rochdale, dans la première partie de son existence, en est l'échantillon le plus achevé et le plus brillant.

A côté de ces réelles sociétés coopératives de consommation, il se trouve un certain nombre d'organismes, souvent

utiles d'ailleurs, qui prennent la même dénomination, mais qui scientifiquement n'y ont pas droit. Ce sont des magasins à bon marché « des économats », comme on dit parfois, fondés par de grands patrons, soit individuels, soit collectifs, avec les fonds de ceux-ci et souvent sous leur gestion directe ou celle d'employés qu'ils désignent. Le mot d'*économat* étant devenu depuis quelques temps suspect aux ouvriers, on a décoré beaucoup de ces établissements de l'appellation de sociétés coopératives; mais ils n'ont pas en vérité ce caractère. *Les seules sociétés coopératives réelles de consommation sont celles où le capital a été formé soit par la totalité de la clientèle, soit du moins par un groupe très étendu de cette clientèle et où la gestion est faite soit par les associés directement soit par leurs délégués, sans aucune intervention extérieure.*

La raison d'être des sociétés coopératives de consommation n'est que dans l'économie que ces organismes peuvent procurer aux consommateurs associés. On a souvent parlé de l'écart entre les prix du gros et les prix de détail, des vices même et des fraudes de ce dernier commerce. Il serait très exagéré d'englober tout l'ensemble du commerce de détail d'un pays dans ces reproches de surenchérissement exagéré et de falsification des marchandises vendues. On peut citer un certain nombre de maisons, notamment parmi les grandes d'origine récente, qui ne prélèvent pour l'ensemble de leurs frais et pour leurs bénéfices qu'un léger écart entre les prix du gros et les prix du détail. D'autre part, même parmi les moyens et les petits commerçants, il en est un grand nombre, la forte majorité sans doute, qui répugnent aux falsifications ; s'ils se laissent aller parfois à vendre des marchandises dans une certaine mesure sophistiquées ou portant une dénomination inexacte, c'est que le consommateur les y pousse le plus souvent, même sciemment, en prétendant obtenir l'apparence d'une denrée sans consentir à mettre le prix qui serait nécessaire pour en avoir la réalité.

Tout en limitant, dans la mesure équitable, les critiques souvent adressées au commerce de détail, il est, toutefois,

certain que, dans diverses branches, notamment dans beaucoup de celles qui se rattachent à l'alimentation, dans celles aussi qui concernent les engrais, la majoration des prix de détail est parfois énorme relativement au prix du gros, et la difficulté est assez sérieuse pour l'acheteur de contrôler la sincérité de la marchandise. D'autre part, en certains pays, notamment en France, une partie du commerce de détail, surtout dans l'alimentation, a l'habitude de faire crédit à sa clientèle, ce qui, dans quelques cas, est utile à celle-ci, dans celui de maladie, par exemple, ou de chômage. Néanmoins, ces crédits entraînent une perte d'intérêts et parfois aussi de capital qui obligent le commerçant à se récupérer sur les autres acheteurs. Les consommateurs qui seraient disposés à payer comptant supportent, de ce chef, une majoration de prix qui leur est onéreuse sans aucune compensation. Le commerce de détail morcelé est souvent, en outre, besoigneux, jouissant lui-même de peu de crédit, d'informations restreintes, de sorte qu'il est obligé de payer assez cher lui-même les marchandises qu'il achète en gros, et qu'il ne peut pas toujours se procurer exactement les denrées qui conviendraient le mieux à l'acheteur et à un prix assez bas pour développer la consommation. Enfin, le commerce de détail très morcelé a, pour le loyer, l'éclairage, le chauffage, les impôts, les transports, les employés, une proportion de frais généraux qui est trop forte et qu'un commerce de détail fait beaucoup plus en grand pourrait réduire [1].

Par ces raisons diverses, on comprend l'utilité d'unions de consommateurs, pouvant payer comptant, en état de choisir

[1] Sur certains inconvénients du commerce de détail très morcelé, on peut se reporter au chapitre où nous traitons de *la productivité des professions commerciales* (tome Ier, pages 178 à 175), à celui que nous consacrons à *la concurrence* (tome Ier, pages 624 à 674), enfin au chapitre où nous parlerons plus loin de la différence entre les prix du gros et les prix de détail. Disons que l'opinion publique exagère souvent cet écart. Ainsi à Paris, la plupart des débitants vendent du vin à 50 centimes le litre ou même à 45 ; et l'on paie 19 centimes d'impôt et au moins 5 à 6 centimes de transport, non compris l'achat de la marchandise. Même en tenant compte du mouillage, la majoration du prix doit ici rester assez faible. De même pour le sucre.

de bons gérants et de les contrôler. Cette utilité est d'autant plus manifeste en certains cas que plusieurs des commerces de détail, notamment parmi ceux relatifs à l'alimentation, par exemple les boulangeries et épiceries, sont assez simples, qu'il n'y a pas besoin d'une très longue préparation technique pour les diriger, que la gestion ni le contrôle n'en sont très compliqués.

Nous n'entrerons pas ici dans la pratique des sociétés coopératives de consommation. Il suffit d'en exposer les traits généraux : ces sociétés peuvent soit ne vendre qu'à leurs propres membres, c'est-à-dire à ceux qui ont contribué à la formation du capital, soit vendre à tout le monde ; dans ce dernier cas, quelquefois on fait payer un léger droit d'entrée à la personne qui, sans être membre de la société, veut y faire des achats. L'expérience a prouvé, ce que confirme d'ailleurs le raisonnement, que les sociétés qui ne vendent qu'à leurs propres membres ont moins de chances de durée et de succès ; elles peuvent moins étendre leurs affaires. Celles qui, au contraire, vendent à tout le monde, ont des chances d'arriver à posséder, avec le temps, si elles sont bien conduites, une clientèle considérable, ce qui facilite leur développement ultérieur, en ajoutant à leurs moyens d'action et en leur permettant plus de variété dans leurs approvisionnements et leur achalandage.

A un autre point de vue, les sociétés de consommation peuvent faire bénéficier immédiatement le consommateur de l'économie qu'elles réalisent relativement au commerce de détail individuel ou morcelé ; il leur suffit de réduire les prix au-dessous de ceux de leurs concurrents et aussi bas qu'elles peuvent le faire en se réservant la marge nécessaire, non seulement pour couvrir l'ensemble des frais divers, mais pour doter la réserve et pour servir un intérêt modique, 5 à 6 p. 100, au capital que leurs associés ont constitué. Cette façon de procéder est dangereuse ; elle permet moins à la société de se procurer les moyens d'action nécessaires à son développement, et elle l'expose gravement en cas de mécomptes.

Une autre méthode plus habituelle, plus prudente et plus efficace, est de vendre, sinon absolument au prix courant pratiqué par le commerce ordinaire, du moins à un prix qui ne lui soit que de peu inférieur, de délivrer, par contre, aux consommateurs, des jetons ou bons en proportion de chaque achat ; ces bons ou jetons donnent droit chaque semestre ou chaque année à une part proportionnelle dans les bénéfices réalisés, ceux-ci étant partagés, dans des proportions qui peuvent varier suivant les sociétés, entre les associés qui ont fourni le capital, c'est-à-dire les actionnaires, et les acheteurs ; un associé peut figurer à la fois comme actionnaire et comme client et participer aux bénéfices en chacune de ces qualités.

Il advient parfois que ce boni, au lieu d'être distribué en espèces à la fin du semestre ou de l'année, est échangé contre des actions de la société. Dans la période des débuts ou de la croissance de l'association, ce procédé peut être utile pour lui procurer des fonds qui lui permettent de s'étendre. Ainsi avaient fait les « Équitables Pionniers de Rochdale ».

La société de consommation peut éclore dans un milieu tout à fait populaire, du chef de simples ouvriers, petits rentiers ou employés. C'est là le type le plus pur, celui de Rochdale, d'une réalisation difficile, cependant, par le manque d'expérience et de capitaux de ces milieux ; quand, toutefois, elle a cette origine et qu'elle est parvenue à franchir les difficultés du début, cette sorte de société de coopération est celle qui a la plus grande force éducative et qui remplit le mieux l'idéal que se proposent les apôtres du système. Mais parmi les sociétés ainsi fondées, un très grand nombre ne vont pas loin.

La société de consommation, d'autre part, peut souvent s'appuyer sur des hommes des classes moyennes, des patrons, des fonctionnaires, qui la suscitent, tantôt dans leur propre intérêt économique, tantôt par philanthropie ; elle peut aussi émaner parfois de municipalités ; quelquefois elle se rattache à de grands partis politiques ; on a ainsi en Belgique les *Coo-*

pératives socialistes et les *Coopératives catholiques*[1]. Dans ces différents cas, ces institutions, tout en pouvant être encore utiles au point de vue matériel et même au point de vue moral, courent le risque de dévier de leur but apparent. Le groupement, n'étant plus simplement économique, elles tendent à devenir des machines de guerre et des organisations plus ou moins factices. En tout cas, le prosélytisme politique ou religieux qui les soutient et les rend florissantes pendant un certain temps peut soudain les abandonner et les laisser choir.

Les sociétés coopératives de consommation ont d'autant plus de chances de se constituer avec succès qu'elles sont des créations locales, émanant d'hommes qui se connaissent, qui ont le même genre de vie, les mêmes intérêts, par conséquent aussi les mêmes besoins et qui peuvent facilement, sûrement, choisir parmi eux des gérants ou employés et les surveiller[2].

Une fois parvenues à un certain succès, elles ont un penchant et un avantage à s'entendre les unes avec les autres et, sans se confondre, à former des fédérations qui se prêtent un appui mutuel. Il advient alors qu'elles créent des magasins centraux d'approvisionnement, ce que l'on appelle des *wholesale societies;* elles ne font plus seulement alors le commerce de détail, mais aussi celui de gros. Parfois également elles se mettent à fabriquer quelques-uns des produits qu'elles vendent.

EXEMPLES DES DIVERS TYPES DE SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION. — Il peut être utile de jeter un coup d'œil sur le développe-

[1] On peut consulter dans l'*Économiste Français*, en 1892 (tome Ier, pages 425 et 489) les articles que M. Hubert Valleroux a publiés sur les *Coopératives catholiques* en Belgique. Quant aux *Coopératives socialistes*, dans le même pays, notamment au *Voorhuit*, de Gand, elles ont été souvent décrites. L'*Almanach de la Coopération Française*, pour 1893, contient une intéressante histoire du Voorhuit, due au socialiste belge bien connu, M. Anseele.

[2] Nous ne voulons pas dire par là que les Sociétés de consommation ne doivent pas s'adresser à quelque agence centrale bien constituée qui leur donne des avis sur l'organisation et le fonctionnement de leur entreprise; mais il est bon qu'au début elles soient formées entre gens ayant déjà quelques relations ensemble.

ment de trois types différents de ces associations : on peut prendre pour exemple la grande Coopérative anglaise *Army and Navy Stores,* puis la célèbre Société des Equitables Pionniers de Rochdale, enfin la Coopérative belge socialiste, le Voorhuit. La première représente *le type le plus pur, le plus simple, le plus strictement économique;* la seconde, *le type mixte où la conception morale et sociale pénètre l'institution au même degré que la conception économique;* la troisième est l'échantillon de ces *fondations qui allient une sorte d'esprit sectaire* (en prenant ce mot en dehors de tout sens blâmable) *aux combinaisons économiques et morales.*

L'*Army and Navy Stores,* de même que la *Civil Service Store,* se proposent uniquement pour but d'abaisser pour leurs associés et, dans une certaine mesure, pour tous leurs clients, le prix de détail des marchandises de consommation commune et d'en améliorer la qualité. Ces vastes établissements diffèrent peu, au point où ils sont parvenus, des Grands Magasins français par actions ; la distinction consiste surtout en ce qu'ils cherchent moins à grossir les dividendes qu'à abaisser le prix des produits. Uniquement préoccupés de ce but tout pratique et en quelque sorte domestique, ils ont tenu à garder leur stricte indépendance et ne se sont pas affiliés à la Fédération des Sociétés anglaises de consommation. Aussi, les apôtres du mouvement coopératif social n'ont-ils pour ces organisations qu'une sympathie très restreinte. M. Charles Gide, par exemple, s'exprime ainsi à leur sujet : « Dans le domaine commercial, les magasins de gros de Manchester et d'Écosse et ceux des fonctionnaires civils et militaires de Londres (que je suis bien loin, du reste, de citer comme modèles parce qu'ils sont organisés d'une manière fort incorrecte au point de vue des principes coopératifs) sont des établissements qui ne peuvent être comparés, par leurs proportions colossales et le chiffre de leurs affaires, qu'à nos magasins du Bon Marché et du Louvre [1]. » On voit combien *les coopérateurs doctrinaires d'aujourd'hui ont*

[1] Gide : *De la Coopération et des transformations,* etc., page 11

modifié l'idée de la coopération, puisqu'ils jugent si sévèrement les organisations qui ont obtenu le plus grand succès pratique en procurant aux consommateurs de bonnes marchandises à bon marché.

L'œuvre des Équitables Pionniers de Rochdale, jusqu'au jour où elle s'est en quelque sorte pervertie, comme on le verra plus loin, répondait mieux aux aspirations de ces enthousiastes du principe coopératif. Les Équitables Pionniers sont célèbres, mais l'on ne met guère en relief que la première partie de leur histoire ; « Rochdale est une petite ville à quel-« ques milles de Manchester ; c'est là qu'est née la coopéra-« tion moderne en 1844 », écrit M. Holyoake ; c'est là aussi qu'elle se pervertit et éprouva un terrible échec vers 1865 ; mais cet échec, ou plutôt cette perversion, concerne la coopération de production ; celle de consommation a continué à florir dans cette ville. En 1844, 28 ouvriers, la plupart tisserands de flanelle, se cotisèrent pour réunir 28 livres sterling (environ 700 francs) au moyen de versements de deux pence (20 centimes) par semaine. Avec ce petit capital, ils ouvrirent un magasin dans la ruelle du Crapaud (*Toad's Lane*), convenant de s'y approvisionner exclusivement, de ne faire crédit à personne, de se contenter d'un profit raisonnable et d'économiser ainsi sur les dépenses domestiques de chacun. A la fin de 1845, au lieu de 28, ils étaient 74 ; leur capital atteignait 1,500 fr., le montant de leurs ventes 17,750 fr. et leurs bénéfices 550 fr. Leur nombre et l'essor de leurs affaires s'accrurent rapidement. En 1850, ils étaient 600 ; leur capital montait à 57,000 fr., leurs affaires annuelles à 325,000 fr. et leurs bénéfices à 25,000 fr. La bonne gestion de leur entreprise et le prosélytisme firent qu'en 1856, douze ans après la fondation, ils possédaient 320,000 fr. de capital, faisaient près de 4 millions et demi d'affaires, avec un profit d'une centaine de mille francs. Chaque décade d'années marque depuis lors une brillante étape dans la voie du développement et de la prospérité. En 1877, les Pionniers étaient au nombre de 8,900 ; ils disposaient d'un capital de 6 millions et demi de francs, faisaient pour 7 mil-

lions 600,000 fr. d'affaires et se partageaient 1,275,000 francs de bénéfices. Cet accroissement continua encore, quoique dans de moindres proportions. En 1891, ils étaient 11,647, leur capital montait à 7,400,000 francs et leurs profits à 1,305,000 francs M. Holyoake écrit : « L'histoire n'offre aucun autre exemple « d'un semblable triomphe de l'initiative individuelle. » L'expression trahit ici sa pensée; l'historien de la coopération voulait dire sans doute, ce qui est exact : L'histoire n'offre aucun autre exemple d'un semblable triomphe de l'initiative privée collective.

Comme l'indique le nom qu'ils avaient pris d'*Équitables Pionniers*, ces coopérateurs se proposaient un but plus élevé qu'un simple avantage sur leurs achats de denrées et qu'un profit rémunérateur pour leurs humbles capitaux. Ils voulaient élever leur niveau intellectuel et moral et celui de toute la classe ouvrière ; de là cette appellation de *Pionniers* et celle d'*Équitables*. Ils décidèrent ainsi, dès le premier jour, d'employer 2 1/2 p. 100 sur leurs profits annuels à l'éducation des ouvriers; ce prélèvement qui ne fut que de 13 fr. 75 en 1845 atteignit 32,600 francs en 1891.

Au cours de ces quarante-cinq années, la Société avait singulièrement élargi et diversifié son fonctionnement. Elle avait installé un immense magasin central, plusieurs dizaines de locaux spéciaux ou dépôts de ventes ; elle avait ouvert une bibliothèque, un musée, des écoles; elle avait joint à ses affaires primitives un grand moulin à blé coopératif; enfin elle construisit une filature coopérative. Mais *ces dernières institutions se sont perverties en de simples sociétés anonymes.* La participation même des ouvriers aux bénéfices y a été supprimée. « Vingt-cinq ans et plus se sont écoulés depuis, écrit mélancoliquement M. Holyoake, mais la participation n'a pas été reprise. La filature a été agrandie, mais les profits sont toujours partagés entre 1,200 actionnaires, parmi lesquels ne figure pas un seul ouvrier de la filature [1]. » L'auteur exagère

[1] *Almanach de la Coopération française*, 1893 : Les Équitables Pionniers de Rochdale, par Georges Jacob Holyoake, page 39. Consulter aussi *l'His-*

sans doute un peu, car il n'est pas impossible qu'il se rencontre quelques ouvriers actionnaires ; mais la grande masse de ces derniers est étrangère à l'établissement.

Les magasins coopératifs de vente d'objets de consommation continuent à fonctionner à Rochdale ; ils ne semblent pas, toutefois, mettre en pratique la totalité des règles que l'on considère en général comme faisant partie des principes de la coopération. Ainsi, dans les statuts de la Société, il est établi que « aucun agent de la Société (*no servant of this Society*) ne peut remplir un emploi quelconque dans le conseil d'administration (*any office in the committee of management*), ni être admis à voter pour les candidats à ce conseil, ni être un commissaire des comptes (*auditor*) sous quelque rapport que ce soit. » Miss Potter, un des historiens récents de la coopération, écrit que *cette disqualification des employés pour les positions officielles est devenue un principe constitutionnel dans les magasins coopératifs* fondés par les ouvriers, et que la privation pour les employés du droit de vote est aussi très répandue. Bien plus, certains magasins coopératifs ne permettent même pas à leurs employés de devenir membres de la Société. Dans beaucoup d'associations, la simple parenté avec un employé constitue une disqualification pour y occuper des positions officielles, c'est-à-dire des places d'administrateur, contrôleur, etc. [1] On peut expliquer par la prudence cette suspicion ; elle n'en constitue pas moins une grossière infraction à l'idéal fraternel que certains apôtres se forment de la coopération. Si l'on ajoute, comme on l'a vu plus haut (page 521) que très peu de sociétés coopératives de consommation admettent leurs ouvriers à la participation aux bénéfices, on voit combien on est loin de l'idéal.

toire des Équitables Pionniers de Rochdale, par Holyoake, traduction de Cambier, 1888, un volume in-12 ; mais l'auteur s'y tait sur la perversion finale de la Société en ce qui concerne la Coopération de production.

[1] David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 227. Nous avons vérifié la clause restrictive quant aux employés eux-mêmes, dans les statuts des *Équitables Pionniers de Rochdale*, c'est l'article 23 de ces statuts, voir *Histoire de la Coopération à Rochdale*, par Holyoake, page 245.

L'éclatant succès des Équitables Pionniers de Rochdale n'est donc pas sans quelques ombres ; la principale consiste dans la perversion en simple société anonyme de la société de production qu'ils avaient fondés ; même leurs magasins coopératifs qui ont survécu et qui prospèrent reposent sur certaines règles bien restrictives et qui dénotent, au moins en ce qui concerne les employés, une sorte d'absence de cordialité ou une suspicion poussée à l'extrême.

Nous allons maintenant dire quelques mots de l'association coopérative socialiste « le Vooruit », de Gand. D'après l'exposé qui en fut fait par M. Anseele, le célèbre socialiste belge, dans l'*Almanach de la Coopération française* pour 1893, « ce qui caractérise surtout en Belgique la coopération, c'est qu'elle est l'œuvre des socialistes qui se servent d'elle pour propager leurs idées. » Cette formule devrait être élargie en ce sens que les sociétés coopératives sont, pour la plupart, en Belgique, un instrument des partis politiques, puisqu'en face des coopératives socialistes, il y a de très grandes sociétés coopératives catholiques.

C'est en 1873, que l'on trouve le germe de la Société le « Vooruit ». Trente ouvriers, des tisserands et des fileurs surtout, aidés de quelques artisans, décidèrent la création à Gand d'une boulangerie coopérative ; c'étaient, la plupart, d'anciens membres de la section gantoise de *l'Association Internationale des Travailleurs* qui, après avoir groupé à Gand des milliers d'ouvriers, avait périclité à la suite de la Commune de Paris. Pendant dix semaines ils épargnèrent chacun 50 centimes hebdomadairement, de sorte qu'ils purent apporter chacun 5 francs comme premier fonds, soit 150 francs en tout. Les mêmes hommes et au même moment reconstituèrent la section gantoise de l'Internationale, liant ainsi l'action politique à l'action économique : « Les deux institutions, dit M. Anseele, Coopérative et Section de l'Internationale, s'entr'aidèrent. Les Internationalistes montrèrent aux ouvriers la Coopérative comme étant leur œuvre. » Ils ne négligeaient pas, toutefois, de déclarer que « la Coopérative seule ne peut résoudre la question

sociale et qu'il fallait poursuivre, avant tout, la conquête des droits politiques. » Les débuts de la boulangerie coopérative furent difficiles ; pendant le premier semestre le bénéfice réalisé fut presque nul ; pendant le second, il atteignit 6 centimes par pain. (Quoique M. Anseele néglige de nous le dire, il paraît s'agir là de pains d'un kilogramme).

Les statuts de la société étaient très rigoureux ; car la nouvelle Coopérative décida que non seulement elle ne vendrait pas à crédit, mais que les membres seraient obligés de payer leur pain d'avance pour une semaine. Écoutons M. Anseele : « Des années s'écoulèrent avant que la coopération nouvelle prit une extension significative. Mais entre temps le mouvement socialiste s'était fortement développé... Les hommes qui avaient fondé la Coopérative s'occupaient beaucoup plus de la propagande socialiste que de la Société Coopérative. » Il finit par se produire une scission entre les socialistes et les simples coopérateurs. Ne pouvant se rendre maîtres de la Société, les socialistes décidèrent de se retirer et d'en créer une nouvelle « qui serait foncièrement socialiste et le déclarerait hautement et franchement. » Le syndicat des ouvriers tisserands prêta une somme de 2,000 francs, et la nouvelle Société, le *Vooruit* (En Avant), fut fondée en 1880. A tous les adhérents « il fut déclaré que le *Vooruit* était socialiste, qu'il consacrerait toujours une partie de ses bénéfices à la propagande socialiste, et que jamais il ne changerait sa ligne de conduite, attendu que son principal but était de former de bons socialistes et non exclusivement de vendre du pain à bon marché. » L'ancienne société coopérative déclina, ses adhérents l'abandonnant pour le *Vooruit* qui « avait su réunir dans son sein tout ce que la ville de Gand comptait d'ouvriers intelligents, capables, dévoués, hardis, poursuivant la grande cause de l'émancipation de la classe ouvrière ».

En 1883, l'Association loua une ancienne fabrique au centre de la Ville, y installa une grande boulangerie coopérative avec fours à eau chaude, pétrins mécaniques et y joignit une grande salle de réunion, un café, etc. Plus tard, on y ajouta un théâtre,

une bibliothèque, des salles de société, etc. On organisa tout un système de réclames bruyantes autour de la société. « Les bénéfices, grâce à une administration modèle et à une production méthodique et économique à la fois, nous dit M. Anseele, augmentaient rapidement. Chaque semestre, le bénéfice se distribuait, et c'était l'occasion d'une fête. Le drapeau rouge était arboré au local du *Vooruit,* et des milliers de circulaires distribuées dans tous les quartiers populaires de la Ville faisaient connaître les résultats obtenus et engageaient les travailleurs à faire partie de la Coopérative socialiste. » En 1884, l'inauguration des nouvelles installations se fit en grande pompe, au milieu d'une foule immense : « De nombreuses délégations des sociétés ouvrières socialistes du pays entier étaient venues à Gand saluer leurs frères flamands. »

A la boulangerie, l'Association joignit d'autres articles : un magasin de pièces de coton et de couvertures de laine ; puis une pharmacie à l'usage des membres de certaines sociétés d'assurances mutuelles, plus tard une seconde et une troisième pharmacies dans d'autres quartiers ; ensuite une cordonnerie, des magasins d'ustensiles de ménage, d'épicerie, de vêtements, de charbon. En 1886, le journal *Vooruit* « le premier organe socialiste quotidien belge » fut fondé à Gand, et la Coopérative lui louait une partie de son local pour l'installation d'une grande imprimerie.

L'action socialiste servait ainsi toujours de compagne et de réclame à l'action coopérative. Les seuls chiffres que fournit M. Anseele sur la situation de la Société sont que, en 1884, lors de l'inauguration des nouveaux locaux, on cuisait 32,000 pains de un kilogramme par semaine, et qu'en 1891, la cuisson hebdomadaire était arrivée à 67 ou 70,000 kilogrammes par semaine : le nombre des membres était de 2,200 en 1887, ayant baissé de 200 par suite de la concurrence d'une grande Coopérative catholique, le *Volksbelang* (l'Intérêt populaire).

Pour devenir membre du *Vooruit*, il suffit de se faire inscrire et de payer 25 centimes, moyennant quoi on reçoit un « livret-règlement de sociétaire ». On achète un certain nombre

de jetons de pain ou de charbon pour la consommation d'une ou plusieurs semaines; lors du premier partage semestriel des bénéfices, il est retenu 1 franc qui forme la quote-part de l'associé dans le capital social. Les membres âgés de moins de 60 ans et ceux qui ne sont pas atteints d'une maladie incurable sont obligés de faire partie d'une caisse d'assurances mutuelles contre la maladie, moyennant une cotisation hebdomadaire de 5 centimes. Après six mois d'adhésion, les malades ont droit pendant six semaines aux soins médicaux et pharmaceutiques et reçoivent pendant le même temps six pains par semaine. Les bénéfices sont répartis non pas en espèces, mais en jetons qui servent à acheter du pain et des autres consommations vendues par la Société.

La présence des membres aux assemblées générales trimestrielles est de rigueur, sous peine de 25 centimes d'amende. La Société est gérée par un Conseil d'administration dont les séances sont publiques; on ne nous indique pas les conditions d'origine de ce conseil.

Telle est cette curieuse société : le succès, surtout le succès ostensible, a été énorme. Il s'est formé des sociétés coopératives analogues à Bruxelles, à Anvers, Jolimont, Liège, Bruges, Menin, dans le Borinage « qui, toutes, se déclarèrent socialistes dès le début et s'affilièrent au parti ouvrier[1]. »

En face, se sont constituées des associations dites Coopératives Catholiques, comme ce Volksbelang, dont parle M. Anseele, qui surgit à Gand, en 1887, au capital de 150,000 francs, beaucoup augmenté depuis lors. L'importance de cette somme initiale dit qu'il ne peut s'agir là de capitaux populaires, qu'on se trouve plutôt en présence d'institutions de patronage. Ces Coopératives catholiques enrayèrent un peu le développement des Coopératives socialistes. Au dire de M. Anseele, le Volksbelang vendait son pain à meilleur marché que le Vooruit; il remettait les jetons au domicile des membres, tandis que primitivement, il fallait les chercher au

[1] *Almanach de la Coopération française pour 1893*, pages 45-54.

bureau du *Vooruit;* enfin le paiement des bénéfices se faisait en espèces, tandis qu'au Vooruit il se fait en bons de consommation [1].

Catholiques ou socialistes, institutions vraiment populaires ou institutions de patronage, ces grandes Coopératives belges, reposent sur un fondement, dont il est difficile d'évaluer la résistance et la durée. C'est le sentiment, l'enthousiasme, l'esprit de corps, de secte ou de foi qui groupent leurs adhérents et leur procurent des recrues. Est-ce un ciment assez durable pour que ces sociétés soient assurées d'une solidité prolongée? Certes, si maigres que soient au point de vue positif les renseignements qu'on nous fournit, le Vooruit a dû être administré par des hommes capables, en même temps qu'il était soutenu par le prosélytisme politique. Il semble que l'on se trouve là en face d'institutions qui ont, en partie, le caractère de certaines fondations monastiques ou religieuses du moyen âge. Toutes ces sociétés sont, d'ailleurs, très récentes, et l'on ne saurait rien en induire pour l'avenir du principe coopératif.

De ces trois formes, qui ont pour types divers la Société des Équitables Pionniers de Rochdale, le Vooruit de Gand et l'Association de l'armée et de la marine (*Army and Navy Store*) ou l'Association des Empioyés du service civil (*Service civil Store*), la troisième est la seule qui représente le type économique pur; la première peut, cependant, prendre une certaine extension; la deuxième paraît correspondre à des circonstances exceptionnelles et fugitives.

ÉPANOUISSEMENT DE LA COOPÉRATION DISTRIBUTIVE EN ANGLETERRE. — Depuis 1844, qu'avec les *Équitables Pionniers* elle fit un début éblouissant, la coopération de consommation s'est beaucoup développée en Angleterre. Les chiffres les plus récents indiquent 1,624 sociétés, comprenant 1,191,369 associés, ayant un capital de 331,462,050 francs, faisant un chiffre

[1] Sur les *Coopératives catholiques en Belgique*, consulter les articles de M. Hubert Valleroux dans l'*Économiste Français*, tome 1er de 1892, pages 425 et 429.

d'affaires (ventes annuelles) de 1,214,294,650 francs et réalisant 119,350,750 francs de bénéfices [1]. Le chiffre du capital, s'il est entièrement versé, paraît élevé pour le chiffre des affaires, puisqu'il ne se renouvellerait pas quatre fois par an. Cela tient peut-être à ce que beaucoup de ces sociétés possèdent leurs locaux, et aussi sans doute à ce que les actions de certaines ne sont pas entièrement libérées. On dit que ces sociétés ne comprennent que celles qui sont affiliées à la *Fédération* et que les magasins des employés et fonctionnaires de l'armée et de la marine ou du service civil de Londres n'y figurent pas.

Le chiffre de plus de 1,200 millions d'affaires est considérable ; il ne représente, toutefois, que la trentième partie environ des consommations de toutes sortes du Royaume-Uni, c'est-à-dire de l'ensemble des dépenses des habitants ; mais, en ce qui concerne seulement certains articles comme l'épicerie, la boulangerie, la quincaillerie, les articles de ménage, le combustible, les vêtements communs, la chaussure, etc., la proportion de ce qui revient aux sociétés coopératives serait notablement plus forte. D'autre part, dans ce chiffre de 1,200 millions d'affaires, il doit se glisser certains doubles emplois qui peuvent atteindre une importance considérable. Ainsi, outre les sociétés coopératives vendant directement aux consommateurs, il y a des sociétés coopératives supérieures, ce que l'on appelle les *Wholesales,* qui achètent en gros et revendent aux sociétés coopératives détaillantes en se contentant d'un faible bénéfice. Ainsi le *Wholesale* d'Écosse, fondé en 1868, a vendu, en 1891, aux sociétés coopératives de la même contrée pour 70,700,000 francs de marchandises, sur lesquels ses gains propres représentaient 2,227,000 francs. Les *Wholesales* d'Angleterre font des ventes infiniment plus considérables [2]. Il est probable que, dans les tableaux fournis par les sociétés de coopération, les ventes des *Wholesales* ou magasins en gros sont additionnées avec celles des sociétés de ventes au

[1] *Almanach de la Coopération française pour 1893*, page 90.

[2] *Ibid.*, page 75.

détail; il y aurait là un double emploi manifeste qui pourrait réduire d'un bon tiers, sinon de plus, l'importance réelle des affaires des sociétés coopératives de consommation, c'est-à-dire de leurs ventes au public.

DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION SUR LE CONTINENT EUROPÉEN. — Le mouvement coopératif en ce qui concerne les sociétés de consommation s'est répandu dans la plupart des pays. En Allemagne, les grands initiateurs, notamment Schulze-Delitzsch, donnèrent à la coopération une autre direction, en la portant vers les sociétés de crédit, et Schulze-Delitzsch considérait même le succès des sociétés de consommation comme assez malaisé, ainsi qu'on le verra plus loin. On comptait, néanmoins, en 1891, 1,122 sociétés coopératives de consommation en Allemagne; mais, quoiqu'il s'en trouve quelques-unes de très importantes, comme celle de Breslau, la généralité semble assez modeste. Ainsi, 302 seulement de ces sociétés, sans doute les principales, avaient fait connaître publiquement leurs comptes : elles avaient, en 1891, 229,126 membres; leur capital propre était de 5,576,000 francs, leurs réserves de 2,852,000 francs; les capitaux empruntés montaient à 5,985,000 francs. D'autre part, les ventes *faites aux membres* n'atteignaient que 79 millions de francs ; on ne parle pas des ventes faites aux étrangers; mais elles ne doivent pas être bien considérables. Les bénéfices nets sont portés, en effet, pour 8,673,000 francs[1]; or, en général, les bénéfices dépassent 10 p. 100 du montant des ventes. Si l'on veut tripler ce chiffre d'affaires de 79 millions de francs, pour tenir compte tant des ventes faites aux non adhérents que des sociétés de consommation qui n'ont pas publié leurs comptes, on n'arriverait encore qu'à 237 millions de francs, chiffre modique pour un aussi grand pays, comptant plus de 50 millions d'âmes.

Il convient, cependant, de citer la grande Société coopérative de Breslau, la plus importante d'Allemagne et peut-être, pour le nombre de ses adhérents, du monde entier; elle

[1] *Almanach de la Coopération pour 1893*, pages 87-88.

comptait, en effet, 31,214 membres en 1891, elle avait 48 magasins, faisait 11,600,000 francs de ventes, réalisait 1,298,000 fr. de bénéfices nets, dont la presque totalité, soit 1,142,000 francs, étaient distribués aux acheteurs, à raison de 10 p. 100 du montant de leurs achats.

En Italie, comme en Allemagne, la coopération s'est particulièrement portée vers le crédit. Néanmoins il s'y trouve, particulièrement dans les villes du Nord, un certain nombre de sociétés de consommation, 681 en 1889; leur extension et leur prospérité paraissent jusqu'ici assez modestes. Les 174 ayant fait connaître leur bilan, sans doute les plus importantes, possédaient un capital de 1,420,000 francs et un fonds de réserve de 409,000. Leur chiffre de vente, pour cette année 1889, s'élevait à 11,027,000 francs, sur lesquels les bénéfices réalisés n'atteignaient que 333,297 francs, presque exactement 3 p. 100 des ventes, soit le tiers ou le quart de ce qui est habituel en Angleterre ou en Allemagne. Il est vrai que, par rapport au faible chiffre du capital, ce bénéfice représente une proportion élevée.

Les sociétés de consommation en France. — Il est temps d'arriver à la France. Le mouvement coopératif y est très ancien. Il prit, toutefois, au début, surtout la forme de sociétés de production. Tel fut le cas avant et pendant la Révolution de 1848. Ensuite, vers 1863, avec la faveur à la fois de la démocratie et du régime impérial, il se manifesta un élan d'opinion très marqué pour la fondation de sociétés de consommation et de sociétés de crédit. L'*Almanach de la Coopération pour 1868* réunissait comme collaborateurs des hommes du parti républicain ou social le plus avancé et d'autres appartenant au parti catholique. Au lendemain de la guerre et de la Commune de Paris, le mouvement coopératif se ralentit; il y eut même un peu de recul. Le parti socialiste qui se reconstitua ensuite, en prenant pour idéal le collectivisme pur et simple, se montra plutôt hostile à la coopération. Celle-ci, cependant, retrouva dans la bourgeoisie pratique et dans les professions libérales d'ardents protagonistes à partir

de 1880, notamment dans la région du Midi où il se constitua à Nîmes une sorte d'école coopérative radicale. Les Associations existantes tinrent, à partir de 1886, des Congrès annuels réguliers que présidèrent des professeurs connus ou des hommes politiques d'une certaine notoriété. On y convoqua aussi les principaux coopérateurs étrangers. On constitua une *Fédération nationale* qui eut un comité central et un magasin de gros. Il se créa plusieurs journaux pour propager les idées de coopération. Néanmoins, soit à cause du peu de penchant des Français pour l'action en commun, soit pour toute autre raison, le mouvement est resté assez limité, du moins en intensité. Il s'étend, toutefois, à presque tous les départements. L'*Annuaire de la Coopération pour 1893* en indique 82 qui possèdent des sociétés coopératives de consommation, au nombre de 942. Six départements seulement de la France continentale ne comptent pas de société de consommation. Mais, sauf quelques-unes qui jouissent d'une large prospérité, la Moissonneuse de Paris comptant plus de 13,000 membres et faisant 5 millions d'affaires, la Revendication de Puteaux, la Boulangerie Coopérative de Roubaix, etc., la plupart semblent peu importantes. Il n'y en a que 150 affiliées à la Fédération ; la cotisation de 10 centimes par membre et par an, pour les besoins de celle-ci, a dû être réduite à 5 centimes et, « même à ce taux dérisoire, elle est assez irrégulièrement payée[1] ». Le chiffre des ventes des magasins de gros ne montait qu'à 2,136,000 francs en 1891 et, d'après les ventes du premier semestre de 1892, on pensait que, pour cette dernière année, il se rapprocherait de 2,400,000 francs.

Les renseignements manquent sur le chiffre d'affaires, même approximatif, des 942 sociétés de consommation françaises. La plupart de ces sociétés appartiennent au type dit de Rochdale ; elles ne vendent qu'au comptant ; leurs prix sont à peu près ceux du commerce ordinaire, de manière à laisser une assez large marge de bénéfices ; le boni est réparti entre les con-

[1] Gide, *Revue d'Économie politique*, janvier 1893, pages 6 et 7.

sommateurs au prorata des achats, les actions ne recevant en général qu'une rémunération fixe assez minime, d'ordinaire 4 0/0. La faiblesse de ce taux indique que, dans beaucoup de cas, on se trouve en présence de sociétés ayant leur origine dans les fonds fournis par des bourgeois ou des patrons philanthropes. S'il s'agissait de capitaux purement ouvriers, il serait bon de leur allouer davantage.

Ces 942 sociétés de consommation se répartissent ainsi : 17 boucheries seulement, 300 boulangeries environ ; toutes les autres sont des épiceries. Le mouvement coopératif de consommation est donc jusqu'ici en France d'une importance restreinte. On en rapproche quelquefois, il est vrai, les syndicats agricoles qui, eux, foisonnent et qui s'occupent pour leurs adhérents, non sans succès,de fournitures de certaines denrées, par exemple des engrais, des substances contre les maladies des plantes ou des animaux, des instruments de travail même. Mais ces syndicats agricoles ont un caractère différent des sociétés de consommation proprement dites[1].

GRANDS DESSEINS CONÇUS AU SUJET DE L'EXTENSION ET DE LA TRANSFORMATION DES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION. — PLAN DE CAMPAGNE POUR LA CONQUÊTE DE TOUT LE DOMAINE ÉCONOMIQUE PAR LA COOPÉRATION. — ÉLÉMENTS NÉGLIGÉS ET FACTEURS MÉCONNUS DANS CE PROGRAMME. — C'est, néanmoins, dans ce pays de France, où les sociétés coopératives de consommation ont pris jusqu'à ce jour si peu de développement et où elles montrent tant de lenteur à adhérer à la fédération, que certains hommes ont conçu pour l'avenir de ces associations les plans les plus gigantesques. Il est temps, disent les apôtres, de ne plus confiner la coopération dans un magasin d'épicerie. Elle doit conquérir le monde tout entier. C'est particulièrement M. Charles Gide qui a dressé un plan de campagne. Il s'agit d'abord de faire l'éducation coopérative, de susciter « la foi coopérative, cette foi qui fait de l'idée « coopérative en Angleterre une véritable religion[2] ».

[1] Voir plus haut, pages 403 à 406, sur les *Syndicats agricoles.*

[2] *Revue d'Économie Politique,* loc. cit., page 16. *Cette formule nous*

Ce premier résultat obtenu, il ne faut pas laisser la coopération enfermée dans un magasin d'épicerie ; il convient de lui ouvrir l'horizon et de lui donner des ailes. « Le plan de campagne, pratiqué depuis longtemps, dit-on, dans les pays où l'éducation coopérative est faite, comprend trois étapes successives ». Les sociétés de consommation doivent se réunir entre elles, faire masse, prélever sur leurs bénéfices le plus possible pour fonder de grands magasins de gros et opérer les achats sur une grande échelle, voilà la première étape. Continuer à constituer, par des prélèvements sur les bénéfices, des capitaux considérables et avec ces capitaux se mettre à l'œuvre pour produire directement et pour leur propre compte tout ce qui est nécessaire à leurs besoins, en créant boulangeries, meuneries, manufactures de draps et de vêtements confectionnés, fabriques de chaussures, de chapeaux, de savon, de biscuits, de papier, voilà la seconde étape. Enfin, dans un avenir plus ou moins éloigné, acquérir des domaines et des fermes et produire directement sur leurs terres le blé, le vin, l'huile, la viande, le lait, le beurre, les volailles, les œufs, les légumes, les fruits, les fleurs, le bois, qui constituent la base de toute consommation, voilà la troisième étape : « Ou pour tout résumer en trois mots : dans une première étape faire la conquête de l'industrie *commerciale ;* dans une seconde, celle de l'industrie *manufacturière ;* dans une troisième, enfin, celle de l'industrie *agricole ;* tel doit être le programme de la coopération en tout pays. Il est d'une simplicité héroïque[1]. »

Cette simplicité héroïque est ce que, en termes plus clairs, on nomme du mysticisme. L'expérience qui date déjà d'un demi-siècle pour la coopération et de beaucoup plus loin pour toute large pratique commerciale et industrielle, n'est nullement en faveur de ce « plan de campagne ». L'histoire

paraît très exagérée, car la plupart des Sociétés Coopératives de consommation qui ont réussi en Angleterre se conduisent de la façon la plus prosaïque et tendent à ressembler de plus en plus à des sociétés anonymes qui auraient pour actionnaires leurs acheteurs.

[1] Gide, *De la Coopération et des transformations*, etc., pages 10 et 11.

démontre d'une façon irréfutable, aussi bien pour les entreprises privées que pour les entreprises publiques, qu'il est des limites à l'étendue et à la complication de tout organisme, qu'au-delà de ces limites il y a impuissance, dépérissement et détraquement, que quand il a atteint certaines dimensions et quand il a multiplié à un certain point ses fonctions, un organisme fait mieux de se dédoubler ou de se diviser en un plus grand nombre encore d'organismes distincts et indépendants que de se gonfler de plus en plus. Les maisons commerciales, notamment, qui ont eu la prétention de fabriquer tout ce qu'elles vendent ont toutes échoué. Sans doute, les Sociétés coopératives anglaises de consommation peuvent joindre au simple débit quelques industries assez élémentaires, la boulangerie, la meunerie, la cordonnerie. Mais, dès qu'elles veulent pousser plus loin les applications manufacturières, elles en viennent, au bout de peu de temps, soit à échouer, soit à répudier le caractère coopératif, ce qui est advenu aux *Équitables Pionniers de Rochdale* pour leur filature et leur tissage de coton ; *cette perversion de l'œuvre manufacturière des Équitables Pionniers est toujours tenue dans l'ombre par les apôtres de la coopération; c'est cependant un des faits historiques les plus constants, les plus importants et les plus décisifs*, d'autant qu'il a été accompagné, comme on le verra plus loin, d'un très grand nombre d'autres du même genre et qu'il forme, en quelque sorte, le commencement d'une série ininterrompue.

Aucune des grandes maisons commerciales individuelles et anonymes qui ont joui et jouissent encore d'un succès éblouissant, le *Bon Marché*, par exemple, et le *Louvre*, à Paris, n'ont trouvé avantage à fabriquer elles-mêmes les objets qu'elles vendent. Le principe de la division du travail s'y oppose et s'opposera toujours à ce que cette jonction de l'industrie commerciale, de l'industrie manufacturière et de l'industrie agricole, soit complète. Les chefs de ces énormes établissements trouvent bien plus utile pour eux de faire des commandes aux fabricants, en discutant de très près les prix et en donnant les indications sur les genres, que de fabriquer eux-mêmes. Cer-

taines maisons, vastes également, mais moins importantes et obtenant un bien moindre succès, ont voulu joindre certaines fabrications à leur industrie commerciale, par exemple, des fabriques de sucre; mais l'idée ne paraît pas avoir été heureuse, ces usines donnent des résultats médiocres et les chefs perdent à les diriger une partie des efforts intellectuels qu'ils emploieraient bien plus fructueusement au perfectionnement de leur industrie commerciale[1]. Une des plus grandes et des plus florissantes maisons d'alimentation qui soient, les Établissements de bouillon Duval, à Paris, avaient eu l'idée, il y a quelques années, de produire eux-mêmes leur vin; ils achetèrent dans le Bordelais plusieurs domaines, et, après une courte expérience, ils décidèrent de les vendre, ce qu'ils ont fait, préférant acheter le vin qu'ils offrent dans leurs nombreux restaurants. Les économistes qui n'éprouvent le besoin que de déduire des idées abstraites peuvent faire des « plans de campagne » comme celui que nous avons reproduit; ceux qui font de l'économie politique expérimentale, qui suivent de près le train des affaires et s'y mêlent, sont obligés de constater que l'observation et l'expérience ne fortifient nullement ces espérances.

Nous ne sommes pas encore au bout des imaginations où se complaisent les apôtres lyriques et mystiques de la coopération. « Qu'est-ce que le consommateur, disent-ils ? Rien; que doit-il être ? Tout... L'ordre social actuel est organisé en vue de la production et nullement en vue de la consommation ou, si vous aimez mieux, *en vue du gain individuel et nullement en vue des besoins sociaux*... On ne se fait pas une idée suffisante du degré de puissance auquel peuvent atteindre des consommateurs réunis; cette puissance est irrésistible, surtout si l'on suppose, comme on doit le faire, que ces associations de consommateurs se recrutent, non pas seulement dans les

[1] Les *Grands Magasins du Printemps*, à Paris, sont dans ce cas; nous suivons leur gestion depuis plusieurs années en qualité d'actionnaire, et nous croyons que tous les intéressés les verraient avec satisfaction renoncer à toute fabrication quelle qu'elle soit.

classes ouvrières, mais dans tout l'ensemble de la nation, embrassant aussi, par conséquent, les classes riches... Du jour où les Sociétés coopératives seraient en mesure d'acheter tout le montant de la production annuelle de la France, il est évident qu'elles seraient absolument maîtresses, non seulement du commerce, cela va sans dire, mais de toutes les industries productives et qu'elles auraient désormais le choix, soit de les acheter, soit de les éliminer, soit tout au moins de les dominer... » Par là, continue l'auteur, l'organisation économique actuelle dont il croit avoir démontré les vices sera totalement changée : « Au lieu d'être réglée, comme elle l'est aujourd'hui, en vue du producteur et du profit individuel, elle sera réglée désormais en vue du consommateur et des besoins sociaux. La pyramide qui était posée sur la pointe, ce qui donnait un équilibre instable, sera retournée sans dessus dessous et assise désormais sur sa base, ce qui donnera un équilibre stable. La production, au lieu d'être maîtresse du marché, redeviendra, ce qu'elle n'aurait jamais dû cesser d'être, servante obéissant docilement aux ordres de la consommation [1]. » Il serait superflu de nous arrêter à réfuter ces raisonnements. Il est clair que, dans un état de liberté, le producteur ne peut réussir que s'il offre aux consommateurs des objets qui lui conviennent ; plus la liberté du commerce est étendue, plus surtout elle s'applique aux échanges internationaux, plus il est certain que la production se modélera sur la consommation ; les bons commerçants sont ceux qui savent le mieux deviner les goûts et mesurer les besoins des consommateurs, et les bons industriels sont ceux qui se mettent à même de satisfaire ces goûts et ces besoins de la façon la plus complète et au moindre prix. En tout état de cause, c'est toujours la consommation qui domine la production. Nous renvoyons le lecteur aux chapitres précédents où nous avons traité *De la liberté, de la responsabilité et de la concurrence*, ainsi qu'à celui où nous avons analysé les *Causes des Profits industriels*. (Voir tome Ier, pages 624 à 674 et tome II, pages 194 à 210.)

[1] *De la Coopération et des transformations*, etc., pages 4 à 12.

Les coopérateurs mystiques continuent à détailler leur conception tout idéale : « Par là, la production ne travaillant que sur commande et ne fournissant que ce qu'on lui demande, ne produira ni trop, ni trop peu, *sauf les erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines ;* et par conséquent, on doit arriver à prévenir tout encombrement, surproduction, crises, chômage... » Nous avons souligné ces mots : *sauf les erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines ;* c'est là, en effet, la cause principale de toutes les crises commerciales ; mais, comment l'accaparement par les sociétés coopératives de tout le domaine de la production diminuerait-il les « erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines » ? l'auteur ne le l'indique pas ; il reste tout entier dans un postulat. Nous avons, au contraire, prouvé, quant à nous, que *dans une société qui comporte le jeu isolé ou librement combiné de toutes les différentes prévisions humaines, avec toutes les diversités de caractère et d'esprit, de pessimisme et d'optimisme, la part des erreurs et des entraînements est beaucoup plus faible que dans un mécanisme qui charge un ou quelques bureaux de délégués ou de directeurs de la fonction de tout prévoir*, et qui leur confère le droit de tout commander. Dans le premier cas, les erreurs sont partielles, parce qu'il s'établit toujours une certaine compensation dans la conduite de l'ensemble des particuliers, suivant leurs divergences de vues ; dans le second cas, les erreurs risquent d'être totales et beaucoup plus difficilement réparables.

En second lieu, l'intérêt des commerçants ou producteurs privés, soit individuels, soit constituant des sociétés anonymes, est bien plus stimulé à éviter ou à réparer des erreurs dont ils souffriraient très cruellement, que ne pourrait l'être l'intérêt de simples fonctionnaires coopératifs qui en éprouveraient un dommage personnel beaucoup moindre.

En troisième lieu, et c'est une observation capitale, absolument oubliée par l'auteur du programme ci-dessus, *si le producteur doit suivre les goûts du consommateur, il doit aussi parfois les susciter et les développer par ses ingénieuses et*

fécondes suggestions; une grande partie du progrès humain vient précisément de ce que des producteurs actifs et avisés ont lancé dans le commerce des objets dont les consommateurs ne prévoyaient pas l'utilité, auxquels ils ne pensaient pas. Vouloir que le producteur travaille uniquement sous les ordres directs et sous les inspirations seules du consommateur, simplement sur commande, sans initiative propre, ce serait, en beaucoup de cas, ravaler la production et en empêcher le progrès.

L'auteur du plan de campagne ou du programme que nous étudions, comme reproduisant le mieux les visées de l'école mystique coopérative, termine par des postulats, également aussi peu démontrés, au sujet du commerce international : « Par là encore, dit-il, cette terrible question de la concurrence internationale qui avive les haines des peuples se trouvera résolue, de la façon la plus simple, par une entente entre les associations coopératives de consommation des différents pays, traitant directement les unes avec les autres pour tous les produits dont elles ont besoin et qu'elles jugent plus avantageux de se procurer au dehors que de produire elles-mêmes. Et pourquoi donc, puisque nous voyons les associations de producteurs s'entendre de pays à pays et devenir internationales en vue de relever les prix des marchandises, pourquoi donc les associations de consommateurs ne deviendraient-elles pas internationales aussi et ne s'entendraient-elles pas pour les abaisser? »

On ne voit pas comment fonctionnerait cet organisme. Il rencontrerait, certainement, des obstacles insurmontables. C'est la même illusion que celle des collectivistes : tout leur système échoue platement au commerce international. A l'heure actuelle, le jeu simple et multiple du commerce libre, aux milliers de têtes, de combinaisons et de moyens divers, parvient sans peine, quand l'État n'établit pas de droit de douanes prohibitif, à établir et à régler les échanges entre un pays et tout le reste de l'Univers. On ne voit pas comment une fédération de gigantesques sociétés coopératives, n'ayant d'autre appui que la statistique, toujours médiocrement cer-

taine, pourrait suppléer ce commerce si indépendant, si diversifié, si spontané, si fécond en combinaisons, si multiple de vues et de conceptions, ce qui n'est pas un mal.

Dans notre ouvrage sur *le Collectivisme*, nous avons consacré un chapitre spécial à l'impraticabilité des relations internationales sous ce régime. Les remarques qui y figurent s'appliquent tout aussi bien ou presque aussi bien à un système omnipotent, nécessairement fédéralisé et centralisé, de vastes sociétés coopératives, ayant réussi à éliminer le commerce libre [1].

C'est que, comme l'a reconnu M. Gide lui-même, un réseau complet de sociétés coopératives finirait par ressembler fort au collectivisme et par en offrir presque tous les inconvénients [2]. Il n'est nullement à craindre que l'on en arrive là.

L'expérience prouve que la conception mystique des apôtres exaltés de la coopération n'a aucune chance de se réaliser. *Les sociétés coopératives qui réussissent finissent presque toutes par se transformer en sociétés anonymes qui conservent à peine quelques traits distinctifs.* Ces sociétés anonymes d'origine nouvelle auront, sans doute, des destinées diverses ; les unes continuant longtemps à prospérer, d'autres terminant une longue et glorieuse carrière par une lente décadence, aucune assurément n'ayant le privilège de la perpétuité. En tout cas, *au fur et à mesure qu'il se répand, s'étend et s'éloigne de son origine, le type coopératif perd de sa pureté.*

Les critiques adressées dès maintenant aux sociétés coopératives les plus anciennes et les plus prospères témoignent de l'exactitude de notre conception. On a vu (page 575) les reproches que M. Gide fait aux gigantesques associations des fonctionnaires et employés de l'armée et de la marine ou du service civil. L'*Almanach de la coopération* en adresse de semblables à la grande société coopérative de Breslau, la plus

[1] Voir notre *Collectivisme, examen critique du nouveau Socialisme*, 3e édition, Guillaumin, 1893, pages 393 à 399.

[2] Voir plus haut, page 562, et également Gide, *La Coopération, les transformations*, etc., page 17.

vaste du monde, dit-il, parce qu'elle répartit presque tous ses bénéfices aux consommateurs et n'affecte presque rien aux fondations philanthropiques. De même, les coopérateurs exaltés reprochent à presque toutes les associations coopératives anglaises de ne pas admettre la participation des employés aux bénéfices[1].

Les associations coopératives de consommation sont un mécanisme ingénieux qui, dans beaucoup de cas, peut rendre des services sérieux aux consommateurs, diminuer le prix de diverses marchandises, en assurer mieux la qualité ou la pureté.

Ces associations ont des chances inégales de succès suivant les industries ; parmi ces dernières, ce sont celles qui offrent le moins de complication, la boulangerie, l'épicerie, la cordonnerie, la vente au détail des vêtements communs, où l'on a constaté le plus de succès.

Au contraire, la coopération rencontre plus de difficultés dans la boucherie, quoique ce fût là peut-être qu'il serait le plus désirable de la voir se développer, l'écart étant souvent énorme entre les prix de la viande sur pied et celui de la viande à l'étal. On a vu qu'en France sur un millier de sociétés coopératives de consommation, il n'y a que 17 boucheries[2]. Un financier économiste, très ingénieux et très généreux, M. Cernuschi, a tenté, vers la fin du second empire, d'instituer une boucherie coopérative : il y a perdu beaucoup d'argent et s'est retourné contre la coopération. La grande difficulté est précisément, pour la boucherie, de fixer les prix des divers morceaux de viande, lesquels varient colossalement et d'assurer à chaque qualité une clientèle. Il n'y a rien là qui ressemble au métier si simple de boulanger et d'épicier. La

[1] Voir *Almanach de la Coopération* pour 1893. Voir aussi les observations de Miss Beatrice Potter, dans Schloss, *Methods of industrial Remuneration*, page 234, également le même ouvrage, page 224.

[2] Quelques personnes pensent que l'*Almanach de la Coopération pour 1893* peut en avoir oublié quelques-unes; en admettant que cela fût, le nombre en demeure très peu considérable.

surveillance aussi doit être beaucoup plus minutieuse, la viande étant plus apte à être gâchée et à se détériorer.

Quoique très malaisé, le fonctionnement de la boucherie coopérative n'est pas, cependant, impossible quand certaines conditions se trouvent réunies chez les gérants et dans la clientèle. Outre les boucheries de ce genre, peu nombreuses il est vrai, probablement peu importantes aussi, qui existent en France, la grande Société coopérative de Leeds fait, entre bien d'autres, un commerce de boucherie. On nous dit que cette association, en plus de ses 65 magasins d'épicerie, de ses 15 magasins d'étoffes, 7 de chaussures, 9 de charbon, possède aussi 28 boucheries, qu'elle a un abattoir où elle tue dans l'année environ 2,300 bœufs, 400 veaux, 5,000 moutons, 900 porcs. Ces chiffres s'appliqueraient à l'année 1890.

L'ASSOCIATION COOPÉRATIVE REPRÉSENTE SURTOUT LE COMMERCE PASSIF. — L'Association coopérative de consommation, toutefois, quelque avenir qu'il convienne de désirer et d'espérer pour elle, ne paraît pas appelée à éliminer le commerce ordinaire, soit individuel, soit par collectivités, recherchant surtout le profit, et apportant dans cette recherche non seulement un sentiment général d'équité, mais aussi l'application des principes commerciaux modernes et perfectionnés ; l'un de ceux-ci consiste à se faire la plus grande clientèle possible en ne trompant pas sur la qualité de la marchandise vendue et en se contentant d'un léger bénéfice sur chaque unité.

La disparition de ce commerce qui poursuit le gain avec honnêteté et intelligence, qui s'ingénie à prévoir les goûts des consommateurs, à prévenir leurs désirs plutôt que d'attendre leurs ordres, serait un vrai malheur pour l'humanité, une cause de décadence de l'activité humaine.

Les sociétés coopératives représentent surtout le commerce passif, en quelque sorte, celui qui se contente de distribuer aux consommateurs les objets connus pour être à leur convenance. On ne peut guère attendre de ces associations qu'elles aient de l'esprit de recherche, d'invention, qu'elles encourent des risques. Leur organisme semble mal se prêter à cette

besogne, à une initiative incessante toujours renouvelée; et cependant cet élément est indispensable au progrès humain.

Il peut y avoir au même moment plusieurs types d'organisation pour une même fonction quand ces types ne sont pas contradictoires : c'est ainsi que la société coopérative, émanation des consommateurs, et le commerce spontané qui ne prétend recruter des consommateurs que par la satisfaction qu'il offre à leurs goûts ou à leurs besoins, sans créer de liens fixes et de communauté entre ces consommateurs et lui-même, peuvent coexister; cette coexistence est utile. Nous croyons, toutefois, que *la plus grande part du domaine commercial appartiendra toujours plutôt à cette dernière forme, celle du commerce spontané et intéressé, la plus générale, la plus souple, la plus inventive, celle qui met le plus en jeu toutes les facultés de l'homme. Les sociétés coopératives de consommation, dont on doit souhaiter, d'ailleurs, le développement, et qui sont susceptibles d'applications étendues et heureuses, apparaissent plutôt comme des correctifs de certains abus, que comme le moteur naturel et universellement efficace du commerce et de l'industrie.*

C'est dans ce domaine de la distribution, cependant, que la coopération peut rencontrer le plus de triomphes; on va voir qu'elle est exposée à bien plus d'épreuves, sans être, toutefois, condamnée à une complète impuissance, quand elle aborde le crédit et la production proprement dite.

LES ASSOCIATIONS COOPÉRATIVES DE CRÉDIT. — LEUR ORIGINE ET LEUR DÉVELOPPEMENT EN ALLEMAGNE. — DOCTRINES ET ASPIRATIONS DE SCHULZE-DELITZSCH. — Une autre forme de société, reposant sur le groupement de personnes qui se prêtent une aide mutuelle, a apparu, il y a près de cinquante années, et a obtenu dans certaines circonstances un grand succès; ce sont les sociétés coopératives de crédit, que l'on dénomme souvent aussi *Banques populaires*. Ces institutions se sont beaucoup répandues en Allemagne, grâce à l'apostolat de deux hommes, dont les idées et les systèmes diffèrent sur plusieurs points, Schulze-Delitzsch et Raffeisen, en Italie aussi

par l'apostolat de MM. Luzzati, Vigano et quelques autres. Elles gagnent la Suisse et un peu la France.

Pour bien comprendre ce mouvement et la portée qu'il peut avoir, quelques considérations sur son origine et son promoteur, seront utiles. Schulze naquit, en 1808, à Delitzsch, dans la Saxe prussienne ; de là le nom qu'il joignit au sien. Il entra dans la carrière judiciaire et en suivit les premiers échelons. Il fut administrateur du Conseil de justice de Delitzsch ; témoin des difficultés qu'éprouvaient les artisans et petits fabricants pour s'approvisionner en gros, il eut l'idée de substituer, pour cet objet très limité, l'association à l'action individuelle. Il fonda ainsi, dès avant 1848, deux sociétés pour l'achat des matières premières. Puis, son attention se porta sur l'utilité, d'une façon plus générale, d'améliorer les conditions du crédit pour ces couches modestes d'entrepreneurs et même pour les ouvriers, qui n'en trouvaient que sous la forme la plus coûteuse et la plus primitive, chez les détaillants. Il fonda ainsi, de 1852 à 1855, sept comptoirs d'avances ou sociétés de crédit populaire. Attaché de plus en plus au développement de son idée, il avait fait éclore assez d'institutions de ces deux natures pour que, en 1859, ces banques et ces sociétés constituassent le Congrès des associations allemandes. Cette assemblée se tient chaque année pour échanger des renseignements, s'entendre sur des points d'organisation, discuter des questions d'intérêt commun. Tant par indépendance de caractère que pour se consacrer entièrement à une œuvre chaque jour grandissante, Schulze quitta le service public. Il créa un centre pour diriger le mouvemént général, à savoir, l'*Agence des Associations allemandes*, dont l'administration lui fut confiée. Moyennant une allocation de 2 p. 100 sur les bénéfices nets des affaires comme indemnité et pour couvrir les frais ordinaires de bureau, il s'engagea à n'accepter aucun emploi public ou privé.

Les sociétés qu'il appela à l'existence se multiplièrent rapidement : l'un des disciples de Schulze-Delitzsch, M. Rampal, portait le nombre des sociétés coopératives allemandes de

toutes sortes, à 2,349 en 1868, à 3,602 en 1872. Sur ce nombre, d'après M. Rampal, il y avait 2,221 sociétés de crédit. Le total de leurs opérations était alors évalué à plus de 2 milliards; le capital social à 120 ou 150 millions de francs, l'argent confié par des tiers à près de 400 millions de francs, le nombre des membres à 1,200,000 [1]. Dans les vingt dernières années, le progrès a continué, plus lentement toutefois. Au 31 mars 1892, on comptait 1,044 associations de crédit appartenant à l'Union de Schulze-Delitzsch, lesquelles se répartissaient en 33 sous-unions provinciales ; on y pouvait joindre 354 sociétés d'achats de matières premières, 55 associations diverses et 17 sociétés de banque, ayant des statuts un peu différents, tout en se rattachant à l'inspiration de Schulze. Les 1,076 associations ayant envoyé des comptes, à savoir les 1,044 sociétés de crédit de Schulze-Delitzsch, plus quelques autres s'en rapprochant, comprenaient en tout 514,524 membres, soit une moyenne de 478 par société. L'ensemble du capital versé montait à 114,484,000 marks, environ 142 millions de francs; la réserve accumulée atteignait 29,474,000 marks, soit 36 millions et demi de francs, ensemble pour le capital propre des banques 144 millions de marks en chiffres ronds ou 178 millions de francs. A ce premier fonds, dont elles étaient les propriétaires, ces associations joignaient la disposition de 439 millions de marks de capital emprunté, près de 550 millions de francs; elles opéraient ainsi avec un ensemble de ressources de 728 millions de francs. Le total des opérations de ces sociétés montait à 2,612 millions de marks, soit 3 milliards 260 millions de francs en chiffres ronds. Les frais généraux atteignaient 6,250,000 marks (7,700,000 fr.), les pertes 1,237,000 marks (1,540,000 fr.), les bénéfices nets 8,840,000 marks (11 millions de francs), dont 6,402,000 marks (8 millions de francs) furent distribués en dividendes, 1,987,000 marks (2,480,000 fr.) mis à la réserve et le reste reporté à

[1] *Cours d'économie politique à l'usage des ouvriers et des artisans*, par Schulze-Delitzch, traduit et édité par Benjamin Rampal. Guillaumin, 1874.

nouveau. Les dividendes moyens représentaient 5,34 p. 100, ils variaient de néant à 30 p. 100 pour une association; l'année précédente, une société avait même distribué 56 2/3 p. 100. Les associations avaient employé la somme assez faible de 53,065 marks (66,000 fr.) pour des objets d'éducation[1].

Ces chiffres, en ce qui concerne le nombre des membres, indiqueraient un recul considérable par rapport aux évaluations de M. Rampal pour 1872. Mais il est probable que les calculs de ce disciple enthousiaste étaient exagérés; d'autre part, ils s'appliquaient, par voie de conjecture, à l'ensemble des banques populaires de Schulze, tandis que les chiffres donnés plus haut concernent seulement celles de ces banques qui ont communiqué leurs bilans, les plus importantes à coup sûr.

Néanmoins, le rapprochement entre les statistiques précises de 1872 et celles de 1892, prouvent que le progrès de ces institutions, dans ces vingt dernières années, a été beaucoup plus lent que pendant le quart de siècle antérieur. En 1872, en effet, le nombre des membres des sociétés de banques du type de Schulze ayant communiqué leurs comptes était de 372,000; en 1892, le nombre des membres est de 514,000, chiffre encore assez limité et qui n'indique qu'un gain de 142,000 membres en vingt années. Le capital propre, accru des réserves, a passé de 79 millions de francs (21,373,000 thalers) à 178 millions de francs, ce qui ne constitue qu'un accroissement de 5 millions par année; le capital emprunté montait à environ 288 millions de francs (77,188,000 thalers), en 1872; il n'a pas tout à fait doublé, étant de 550 millions de francs en 1892; l'ensemble des avances faites et prorogations montait à 1,350 millions de francs en 1872; il s'élève à 1,950 millions de francs en 1892 sur un total d'opérations de 3,260 millions[2], comme on l'a vu plus haut.

[1] Henry W. Wolff: *People's Banks*, page 64. London, 1893.

[2] Ces chiffres comparatifs résultent du rapprochement du tableau publié à la page 341 de l'ouvrage de M. Rampal pour 1872 et des données recueillies par M. Wolff pour 1892.

L'œuvre est certainement grande ; une somme de 2 milliards de francs prêtés à de petites gens, non pas, il est vrai, 2 milliards de francs simultanément, mais 1,250 millions, 1,015,301,917 marks[1], qui se renouvellent dans l'année de manière à former ce chiffre de 2 milliards de francs pour les prêts successifs ; le nombre des comptes débiteurs, c'est-à-dire des emprunteurs, atteint 1,568,424, pour une moyenne de 810 francs environ chaque (647 marks). Ce mouvement de croissance, toutefois, paraît près d'être arrivé à son terme. Il y a même recul, sur plusieurs points, en 1892 relativement à 1891. La classe d'hommes susceptibles de se rattacher à ces institutions et d'en bénéficier semble avoir été tout entière recrutée depuis un certain nombre d'années ; il se peut que l'éducation y amène de nouvelles couches ; mais c'est conjectural. On attribue l'amoindrissement récent du nombre des associations, de celui des membres et de l'importance des affaires à une loi de 1889 qui règlemente d'une manière sévère ces sociétés et qui, fort abusivement, leur interdit les prêts aux personnes non affiliées[2].

Une cause plus générale contribue à l'arrêt, sinon au déclin des sociétés Schulze-Delitzsch : c'est le progrès du socialisme en Allemagne.

Nul homme ne fut plus résolument l'adversaire du socialisme que Schulze. Ses idées étaient celles de l'économie politique la plus stricte. Théoriquement et pratiquement il lutta, sans se lasser, sans jamais faire une concession, contre la conception socialiste. Il fut l'adversaire déclaré de Lassalle. Il le fut au même degré de toute intervention de l'Etat. Son disciple et commentateur Rampal a bien mis en évidence ces traits de sa doctrine, de son caractère et de sa vie. Quelques

[1] Ce chiffre est extrait des données de M. Wolff, *People's Banks*, page 54. On peut se demander comment des institutions de crédit ne disposant en capital ou argent emprunté que de 728 millions de francs, peuvent avoir à la fin de l'exercice une créance de 1,250 millions, c'est que sans doute elles se sont procuré un supplément de fonds en souscrivant elles-mêmes des traites pour leur compte propre.

[2] Wolff : *Peopl's Banks*, page 64.

citations à ce sujet ne sont pas sans utilité. Schulze a consacré une série de conférences aux *Voies et moyens pratiques pour améliorer le sort des classes ouvrières.* Une de ces conférences traite des *Entraves artificielles apportées aux relations naturelles du commerce.* Schulze-Delitzsch y parle comme Adam Smith. Il constate « l'impossibilité de trouver dans des moyens d'action extérieure (tels que l'*intervention de l'Etat* et autres) la solution du problème..... Ces erreurs aboutissent, pour la plupart, dit-il, à une déclaration de guerre contre *la libre concurrence et le capital,* et bien que l'on n'aille pas dans cette voie aussi loin que les *socialistes* qui les abolissent tous deux sans détour en livrant l'industrie à l'Etat, on met, néanmoins, en avant tout un attirail de plans et une multitude d'essais, et l'on s'efforce de limiter, d'entraver par toutes sortes de restrictions et de mesures règlementaires, plus arbitraires les unes que les autres, le jeu de ces deux puissants leviers du commerce ». Si ce système d'intervention, malheureusement en vigueur, ajoute-t-il, dans divers Etats allemands et en Prusse, n'a pas produit tous les effets nuisibles qu'on en devait attendre, on doit « en rendre grâce à la puissance des faits accomplis qui minent lentement les barrières artificielles et à l'intérêt personnel, toujours ardent à poursuivre, même par des voies détournées et en dépit de toutes les oppositions, l'exercice de son droit ». Cette phrase énergique n'est dépassée en netteté par aucun passage des économistes dits classiques. Schulze est l'ennemi résolu des corporations, des « ordonnances et règlements de police commerciale ». Il est un partisan enthousiaste de la libre concurrence et de la liberté individuelle. « La libre concurrence, écrit-il, est tout à la fois la *liberté du travail et la liberté de l'échange.* Or, sur le terrain de l'économie politique, comme partout ailleurs, c'est la *liberté* qui, seule et exclusivement, rend possible les progrès de toute nature. Réclamer *une protection contre cette liberté,* c'est renoncer à la faculté innée, en vertu de laquelle doit s'opérer notre développement ». Schulze est anti-protectionniste ; il soutient que « l'existence de gens riches ou aisés à

côté de personnes pauvres ou indigentes » n'est pas un malheur, surtout pour l'ouvrier. Il croit à des lois économiques éternelles. Quesnay, Turgot et Adam Smith auraient applaudi à cette déclaration caractéristique : « Les *rapports économiques* « des hommes, de même que tous les autres rapports natu- « rels, se règlent d'après certaines lois éternelles fondées sur « la constitution la plus intime de leur être. Aussi, tout « succès, toute réussite dans le commerce, comme dans les « affaires domestiques, n'est possible qu'à la condition de « reconnaître les lois de la nature, de savoir les utiliser à son « profit et d'y subordonner ses actions. »

Le passage suivant est peut-être encore plus décisif. Terminant son quatrième discours sur les *Voies et moyens pratiques pour améliorer le sort des classes ouvrières*, Schulze-Delitzsch s'écrie : « Cela m'autorise, messieurs, à dire en votre nom à la société tout entière : « Nous voici ! Nous acceptons toute responsabilité au sujet de notre existence, mais *laissez les voies ouvertes à la liberté,* et cette tâche n'aura rien qui nous effraye[1].»

Rien n'est plus opposé, soit aux rêveries creuses de Lassalle, soit au mysticisme de certains coopérateurs contemporains, dont il a été parlé plus haut, que le ferme bon sens et l'esprit scientifique de Schulze.

Economiste dans toute la force du terme, relevant de la doctrine la plus sévère, la plus attachée au principe de la liberté et et de la responsabilité, la plus confiante dans la fécondité de l'intérêt personnel, Schulze-Delitzsch a créé l'œuvre sociale la plus remarquable de ce siècle.

Il s'inspirait des sentiments moraux, aussi bien qu'il suivait des règles économiques précises. S'il revendiquait le *selfhelp,* l'assistance par soi-même, opposée à l'aide de l'État de Lassalle, il déclarait qu'il ne suffit pas de se procurer « les éléments extérieurs du succès », comme le capital, le crédit, l'exploitation en grand; il y faut joindre « les qualités inté-

[1] *Cours d'économie politique à l'usage des ouvriers et des artisans*, par Schulze-Delitzsch, traduit et édité par Benjamin Rampal, pages 162, 166 à 173, 177 et 183.

rieures ou personnelles ». Il distinguait plusieurs grandes catégories et plusieurs sous-catégories d'associations : en premier lieu, les sociétés ayant pour objet le perfectionnement moral, d'une part, et d'autre part celles qui se préoccupent surtout de l'amélioration matérielle. Les premières sont des sociétés d'artisans ou d'ouvriers ayant pour objet l'instruction mutuelle, l'achat de bibliothèques, la création de cours.

Quant aux sociétés populaires qui ont surtout en vue l'amélioration de la situation matérielle de leurs membres, Schulze les classe en deux grandes catégories comprenant chacune plusieurs subdivisisions : 1° *les sociétés qui visent plus directement à rendre plus faciles et plus considérables les gains de chacun des associés, à leur faciliter l'économie et à faire fructifier celle-ci, sans rien changer à leur genre d'activité et à leurs procédés de travail.* Les membres ne s'associent alors que pour obtenir les conditions préliminaires d'une exploitation individuelle plus rémunératrice, d'un ménage plus aisé, continuant à diriger l'une et l'autre comme auparavant. A cette catégorie d'associations se rattachent les quatre sortes de sociétés suivantes : *a* les sociétés d'avances, de prêts, de crédit, de banque populaire ; *b* les sociétés pour achats de matières premières, formées par les artisans d'une même industrie ; *c* les sociétés de consommation ; *d* les sociétés de secours et d'assistance pour maladies, etc. Tous ces groupements aident l'individu dans le genre d'activité qui est le sien, sans rien modifier de cette activité.

La seconde grande catégorie des associations, se proposant l'amélioration de la situation matérielle de la classe inférieure ou moyenne, embrasse *les sociétés dont les membres se réunissent pour l'exploitation collective d'une industrie, et où chacun abandonne, soit totalement, soit sous certains rapports, la position isolée qu'il occupait précédemment.* Cette seconde catégorie comprend, comme variétés principales : *a* les sociétés de magasinage ou de ventes en commun, les installations où chaque associé envoie les produits fabriqués dans son atelier et où ils sont vendus pour son compte personnel ; *b* les asso-

ciations fondées pour l'exploitation collective d'une industrie.

Schulze-Delitzsch déclare ces dernières très difficiles et même les sociétés de consommation peu aisées ; sur ce dernier point, il exagère.

S'étant occupé particulièrement des sociétés d'avances ou de crédit et des sociétés pour achat de matières premières, Schulze a tracé des règles très précises en ce qui les concerne, notamment les sociétés de crédit populaire. Suivant lui, 1° pour obtenir des avances, il faut être membre et soutien de l'entreprise ; 2° il convient d'y fournir un concours intellectuel aussi bien que matériel ; 3° les fonds nécessaires aux affaires sociales doivent se former des versements au comptant faits par les membres, de cotisations à échéance fixe, de prélèvements sur les bénéfices ; on y peut joindre des fonds empruntés au public, mais il serait désirable de maintenir une certaine proportion entre ces emprunts et le capital propre de la société ; la relation de 3 à 1 des premiers au second, qui est devenue habituelle, paraît exagérée et dangereuse ; Schulze voulait que le capital propre atteignit 32 p. 100 du total ; 4° tous les membres doivent être solidaires pour les dettes ; Schulze attachait à cette clause une énorme importance ; 5° ces sociétés doivent se garder de l'exclusivisme, elles doivent recruter le plus grand nombre possible de membres vraiment dignes ; leurs opérations doivent consister seulement en prêts ou en escomptes courants ; elles doivent éviter de commanditer des entreprises, si intéressantes et si philanthropiques qu'elles paraissent. La grande « Société d'épargnes et d'avances de Dresde » qui l'avait fait s'est perdue, de même que, plus tard, la « Société de Crédit au travail de Paris ».

Toutes ces prescriptions de Schulze-Delitzsch n'ont pas toujours été fidèlement suivies ; les conditions morales tenaient, d'autre part, une grande place dans la conception qu'il se faisait du système. Il fallait rendre l'ouvrier et l'artisan dignes de crédit. Il avait raison de penser que « l'*association coopérative n'est pas un groupement numérique, comme l'assu-*

rance » ; il doit y entrer beaucoup de qualités morales. D'autre part, « *ce mode d'association ne paraît pas destiné à embrasser la totalité des hommes; c'est un procédé de sélection* ».

Tout en attachant tant de prix aux qualités morales, Schulze bannissait sévèrement tout mysticisme de son système. Les employés de ses banques populaires à tous les degrés sont payés; ils sont même souvent intéressés dans l'extension des affaires et dans les bénéfices. Lui-même, outre les avantages que nous avons vu qu'il avait acceptés, n'avait pas cru devoir décliner un don de 50,000 thalers (187,500 fr.) provenant de souscriptions volontaires. Les dividendes distribués aux actionnaires peuvent être considérables; on a vu qu'en 1892 une de ses banques distribua 30 p. 100, et qu'en 1891 une même donna 56 p. 100. Peut-être le fondateur eût-il trouvé qu'il y avait quelque imprudence à d'aussi énormes répartitions; mais il n'était pas défavorable à des dividendes largement rémunérateurs.

L'œuvre de Schulze, comme on a pu en juger par les chiffres reproduits plus haut (page 600), a splendidement réussi, et quoiqu'elle approche, semble-t-il, du point culminant, qu'elle demeure depuis quelque temps à peu près stationnaire, elle n'en constitue pas moins une des plus belles créations sociales de ce temps. Le succès est dû tant à la méthode de Schulze, à son ardent apostolat, à l'habileté et à la rigueur de sa direction, qu'au grand nombre de petits artisans qui existaient en Allemagne, de 1850 à 1880, notamment, à l'instruction très répandue parmi eux, à leurs propres qualités morales et intellectuelles.

Le système coopératif de Raiffeisen. — Si les associations et le système de Schulze-Delitzsch s'inspirent des principes économiques les plus purs, tout en tenant un grand compte des qualités morales, diverses autres organisations coopératives très répandues n'émanent que de sentiments chrétiens, charitables ou philanthropiques.

Tel est le cas, par exemple, des banques Raiffeisen, en Allemagne. Né en 1818, dans la Prusse rhénane, fils d'un bourg-

mestre et devenu lui-même bourgmestre de carrière [1] dans la même région, animé d'une grande foi chrétienne, Frédéric Raiffeisen, frappé de la détresse des petits paysans propriétaires, en temps de crise, eut l'idée d'y obvier par l'association et le crédit mutuel. Après de pénibles débuts et nombre d'insuccès partiels, il parvint, en 1849, presque à la même époque où Schulze-Delitzsch commençait son œuvre, à grouper une soixantaine d'habitants aisés de Flammersfeld, bourg d'une certaine importance de son district ; il donna à ce groupement le titre suivant, assez significatif de son esprit et de son but : « Société d'assistance de Flammersfeld pour le soutien des cultivateurs pauvres. » Ainsi, dès le début, l'idée charitable apparaît comme la base des institutions Raiffeisen. La famine de 1846-47 lui avait suggéré cette fondation ; la pratique de l'usure de la part des juifs dans les cantons ruraux (et parmi ces juifs il y avait quelques chrétiens) contribua aussi à l'engager dans cette voie. Raiffeisen était parvenu à emprunter 2,000 thalers, 7,500 francs, pour mettre à flot cette première banque qui n'avait pas de capital propre.

La société de crédit rural qu'il avait en vue reposait uniquement sur le crédit personnel : point de capital versé, point de cotisations ; les membres de l'association, car le mot d'actionnaire, semble ici ne pas convenir, s'engagent seulement d'une façon illimitée à payer solidairement les dettes de la société. Celle-ci emprunte au plus bas taux possible, grâce à cette garantie, et prête à son tour aux membres avec un très faible écart d'intérêt relativement au taux de ses emprunts ; les bénéfices constituent une réserve, ce qui augmente le crédit de la banque et permet d'étendre les prêts.

Cette organisation embryonnaire mit du temps à se développer. Cinq ans seulement après la première, en 1854, Raif-

[1] On appelle bourgmestres (maires) de carrière des fonctionnaires qui, moyennant traitement, se chargent d'administrer une ville où ils n'ont souvent aucun intérêt personnel. M. Miquel, aujourd'hui ministre des finances de Prusse, fut un de ces bourgmestres de carrière et administra à ce titre la ville de Francfort.

feisen, fonda la seconde banque, alors qu'il changeait de district comme bourgmestre. En 1862, il établit la troisième, puis, en 1868, la quatrième. Les banques de Schulze-Delitzsch foisonnaient à cette époque et étaient en pleine prospérité. Ce ne fut qu'en 1874, que les banques Raiffeisen atteignirent quelque notoriété au loin, et en 1880 qu'elles se multiplièrent d'une façon sensible. Depuis lors, elles se répandirent avec une rapidité qui compensa la lenteur de leurs débuts. En 1885, elles étaient au nombre de 245 en Allemagne, de 610 en 1889, de 895 en 1891. Un de leurs panégyristes, M. Wolff, après avoir mentionné cette progression, écrit: « Les gouvernements maintenant les encouragent, les diètes provinciales les réclament, les prêtres et les ministres les couvrent de bénédictions, les paysans les aiment[1]. » L'auteur ajoute qu'à l'heure présente on compte plus de mille de ces banques dans la seule Allemagne, qu'il ne se passe pas de jour où il ne s'en fonde une, deux et jusqu'à cinq. Après quarante-trois ans d'expérience, ajoute-t-il, ce qui est peut-être moins prouvé, elles peuvent se vanter de n'avoir fait perdre un farthing, ni à un membre ni à un créancier.

Le but strict de ces institutions est de venir au secours des cultivateurs pauvres, de leur permettre d'acheter du fumier, des semences, du fourrage, parfois même d'acquérir du bétail, de construire une grange, de foncer un puits, de drainer un champ. A ces emprunteurs, il ne faut demander aucune souscription d'actions, car ils manquent déjà de fonds de roulement, et *il convient de leur faire de longs crédits : un an, parfois deux, cinq ou dix ans*[2].

L'association doit être limitée à un district particulier, une paroisse si elle est assez peuplée (car une banque doit toujours avoir dans son rayon au moins 400 habitants, d'après Raiffeisen), sinon deux ou trois paroisses. Dans ces étroites limites territoriales, les membres sont admis avec grand soin et discernement par ceux qui ont déjà formé le premier

[1] Wolff, *People's Banks*, page 71.
[2] *Id.*, *ibid.*, page 73.

noyau. Le but n'est pas d'avoir le plus de membres possible, il faut, au contraire, rejeter sévèrement tout postulant qui est impropre. Aucune distinction n'est faite entre le riche et le pauvre, sinon que *les riches, supportant la plus grande part de la responsabilité solidaire, sont, d'un consentement tacite, admis à prendre la part principale dans l'administration.* Le comité de direction se compose toujours de cinq membres et le conseil de surveillance, suivant les cas, de six à neuf; ce dernier se réunit au moins une fois par mois. Dans l'un et l'autre cas, dit M. Wolff, « il est entendu que les membres « les plus riches (sans une certaine quantité desquels « M. Raiffeisen n'aurait jamais formé aucune association) « seront en majorité. » *Toutes les fonctions sont gratuites :* il n'y a ni traitements, ni commissions. Un seul employé est payé, le caissier. L'Office central des Banques Raiffeisen entretient un corps d'inspecteurs ou vérificateurs qui vont d'une banque à l'autre, pour contrôler les livres, de façon que ce contrôle s'effectue pour chacune au moins une fois tous les deux ans. Les opérations de banque, dans le sens ordinaire du mot, sont strictement interdites ; les associations doivent se borner aux prêts. Il n'y a ni lettres de change, ni hypothèques, ni gages ; le crédit est strictement personnel, grâce à la solidarité des membres composant le groupe. *Dans le plan primitif des fondateurs, il ne devait y avoir aucune action, aucune cotisation d'entrée.* Le gouvernement impérial obligea la Banque à avoir des actions ; mais on les fit aussi réduites que possible, généralement de 10 à 12 marks (12 fr. 50 à 15 fr.), payables en plusieurs fois. Raiffeisen voulait qu'il n'y eut pas de dividendes, parce qu'il ne devait pas y avoir de profit direct, l'avantage pour les membres consistant dans la faculté d'emprunter à bon compte. Pour se conformer à la loi, il a fallu admettre des dividendes ; mais on les a réduits à 60 centimes par tête, lesquels sont employés à un abonnement au *Bulletin officiel* des Associations.

Tous les bénéfices doivent aller au fonds de réserve : le premier objet de ce dernier est de faire face aux pertes qui, avec

le système de très grand discernement dans les prêts et d'étroite surveillance, sont assez rares ; le second objet est de servir à de nouveaux prêts et d'en abaisser aussi le taux ; le troisième, enfin, quand la réserve devient surabondante, est de contribuer à quelque travail d'utilité commune pour le district. Même au cas où l'association viendrait à se dissoudre, le fonds de réserve ne devrait pas être partagé. Il devrait être confié à quelque institution publique pour être conservé jusqu'au moment où quelques associations de même nature viendraient à se former, de façon à leur servir de dotation. Seulement, en l'absence prolongée de pareilles créations, ce fonds, après un délai d'attente raisonnable, pourrait être affecté à quelque œuvre d'utilité publique locale. On verra, cependant, que ces règles ont été refaites au moins pour la banque la plus ancienne.

Les prêts ne doivent être consentis qu'avec la plus grande circonspection, après le double examen du caractère de l'emprunteur et de l'emploi qu'il veut faire de la somme demandée. C'est pour que ces prescriptions soient sérieusement appliquées que chaque banque Raiffeisen n'embrasse qu'un petit district. Tous les trois mois le conseil de surveillance revise la situation du débiteur et des garanties qu'il offre; s'il paraît avoir mal usé du prêt, on lui réclame le remboursement à quatre semaines de délai. Les associations exigent en tout cas le paiement ponctuel du capital et des intérêts aux termes convenus. Les prêts se font sur de simples billets, qui quelquefois doivent être avalisés par une ou deux cautions. En l'absence de capital propre (puisque les Banques primitivement n'en avaient aucun et n'en ont aujourd'hui qu'un très faible et que, d'autre part, la réserve ne se constitue et ne s'accroît que lentement), les fonds nécessaires aux banques sont formés par des dépôts, soit à vue, soit à des échéances déterminées, L'intérêt dans ces derniers temps en variait de 3 1/2 à 4 p. 100 l'an.

Avec la multiplication des sociétés Raiffeisen, il s'est formé des Unions d'associations. A la tête de tout le système est le

Generalanwaltschaft, l'administration générale avec son conseil représentatif et son assemblée générale annuelle. Depuis 1876, ces associations ont, en outre, une Banque centrale qui ne s'occupe absolument que du même genre d'affaires que les banques locales, notamment répartit entre elles les fonds. Elle reçoit le superflu des fonds des unes et le transmet aux autres qui en manquent. En 1888, les opérations de cette Banque centrale avaient porté sur 5 millions de marks (6,250,000 francs); l'ensemble des frais ne s'était élevé qu'à 9,000 marks (11,250 francs). En 1892, les opérations atteignirent 12 millions de marks (15 millions de francs) et les dépenses 10,000 marks (12,500 francs). Par un développement continu, les opérations ont atteint 16 millions de marks (20 millions de francs) en 1892.

A côté de ces institutions qui forment la sphère principale et essentielle du système Raiffeisen, il s'en est constitué d'autres qui s'y rattachent, par exemple un magasin ou bureau coopératif pour les engrais, les semences, les fourrages, le charbon même, des laiteries ou fruiteries coopératives, des houblonnières et des vignobles ayant aussi un caractère coopératif. Ces derniers, appliquant le principe mis en lumière il y a plus de 80 ans par Fourier, substituent à la vinification par chaque patron dans sa petite propriété la vinification en grand. Des magasins coopératifs de vente sont aussi ouverts. M. Raiffeisen, le fils ou le neveu du fondateur, espère couronner son œuvre sur ce terrain particulier en ouvrant un grand nombre de dépôts de vente, dans les principales villes d'Allemagne, des vins provenant des seules associations relevant de son système.

Aucune statistique n'existe des opérations des banques Raiffeisen, et c'est une grosse lacune. Quel que soit leur nombre, elles sont très loin d'atteindre en importance le mouvement d'affaires des Banques Schulze-Delitzsch. Le paysan sérieux parvient, grâce à elles, à obtenir du crédit à 5 p. 100, sinon à moins, et souvent pour un temps très prolongé. On prétend que 15 p. 100 seulement des prêts seraient conclus pour une

année ou moins, 43 p. 100 pour une période de 1 à 5 ans, 34 p. 100 pour une de 5 à 10 ans, enfin 8 p. 100 pour plus longtemps. En l'absence d'hypothèques, ce sont des durées énormes.

Les Banques Raiffeisen constituent un système tout patriarcal, qui a une base solide : la responsabilité illimitée des membres. L'objet de cette responsabilité indéfinie paraît être, d'après M. Wolff, de conférer la direction aux membres les plus aisés[1]; c'est un trait caractéristique. Il en résulte à la fois une facilité d'emprunter et une très grande prudence dans les prêts.

Dans plusieurs pays, notamment en Hongrie, on a fondé des banques, appliquant censément les règles Raiffeisen, mais repoussant la responsabilité illimitée; tout le système est ainsi faussé, surtout quand il s'agit d'opérations agricoles et de prêts à très long terme.

L'œuvre de Raiffeisen a excité un très grand enthousiasme et a joui de très efficaces et nombreux patronages : le clergé catholique d'abord dans les provinces du Rhin et toute l'Allemagne du Sud. L'empereur Guillaume fit à ces banques sur sa cassette particulière un don de 37,500 francs, et son petit-fils Guillaume II vient de leur en faire un de 25,000 francs.

COMPARAISON DU SYSTÈME DE SCHULZE-DELITZSCH ET DU SYSTÈME RAIFFEISEN. — « LA GRANDE CONTROVERSE COOPÉRATIVE ». — CRITIQUES SÉVÈRES ADRESSÉES AU SYSTÈME ET AUX SOCIÉTÉS DE SCHULZE-DELITZSCH. — Le caractère essentiellement bienveillant et chrétien du système Raiffeisen lui a attiré quantité d'admirateurs. On l'a opposé au système plus rationnel et plus sec de Schulze-Delitzsch; la plupart des fervents apôtres de la coopération ont donné la préférence au premier, et ont pris texte de son succès, qu'il est, d'ailleurs, difficile de mesurer exactement en l'absence de tout document positif, pour décrier le second.

Raiffeisen et Schulze eux-mêmes étaient en mauvais termes;

[1] M. Wolff est très formel à ce sujet, voir pages 73 et 85, *People's Banks*.

des débats eurent lieu entre eux et tournèrent à l'aigreur. Dans son livre *People's Banks,* M. Wolff consacre un chapitre à ce qu'il appelle *The great cooperative Controversy;* il s'agit du parallèle entre *l'organisation de patronage de Raiffeisen et l'organisation tout économique de Schulze.* La première y est placée très au-dessus de la seconde. On y parle de la vanité de Schulze-Delitzsch, des attractions artificielles qu'il ménageait au capital et à l'habileté administrative, des larges répartitions pécuniaires sous la forme de salaires ou traitements, des hauts dividendes, des commissions, des affaires de banque de toutes sortes auxquels se livrent ses sociétés. Schulze, dit-on, écartait, de propos délibéré, les hommes tout à fait pauvres. Il prenait tous les gages en considération, sauf le caractère personnel et l'emploi même de la somme empruntée, il n'admettait pas les longs crédits. Il copiait les sociétés anonymes, et finalement les associations qu'il a fondées tendent à n'être plus que de simples banques par actions, ne différant pas, par leur objet et leur constitution, des banques ordinaires.

Chez Raiffeisen, au contraire, on ne se préoccupe que de distribuer le crédit au plus bas prix possible, de l'assurer au plus pauvre s'il est honnête; on ne prend pas cure des dividendes; on les supprime ou on les réduit à un chiffre infime; on constitue une réserve qui est indistribuable; tous les services sont gratuits. Les administrateurs des Banques coopératives, dit-on, doivent avoir la conscience libre de toute préoccupation personnelle. Les Sociétés coopératives ne sont pas une affaire, mais une œuvre. Il faut se garder de l'excès de gains. Aussi n'hésite-t-on pas à déclarer que le système Raiffeisen constitue « une plus pure conception des principes coopératifs [1]. »

Il nous est impossible de l'admettre. Très méritoire à coup sûr est l'œuvre du coopérateur rhénan; très utiles, toutes ces petites Banques de districts; mais ce sont des organismes

[1] Wolff, *People's Banks*, pages 95 à 109. Voir encore le paragraphe intitulé : *Raiffeisen's Triumph over Schulze Delitzsch*, page 118.

assez rudimentaires, d'une influence qui paraît restreinte; ils reposent, en outre, sur l'idée de patronage, sur la direction des classes riches ou aisées, comme le reconnaît très nettement, en plusieurs passages, M. Wolff. (Voir plus haut pages 610 et 613). C'est dire que les sentiments qui les soutiennent peuvent être passagers, qu'ils ne sont pas de nature éternelle, qu'en tout cas ils ne se prêtent pas à l'universalité des situations.

Déjà l'organisme, de l'aveu même de ses plus enthousiastes admirateurs, a reçu certaines atteintes : la première Banque, fondée par Raiffeisen, celle de Flammersfeld, oubliant, dit M. Wolff, les principes coopératifs du créateur, a réparti récemment sa réserve, le produit des maigres surplus résultant des petites transactions, parmi ses membres, et a découvert que cette réserve dépassait 50,000 francs [1].

On a pris des précautions pour que cette répartition de la réserve ne pût s'effectuer dans l'avenir. *On voit,* néanmoins, *combien l'intérêt personnel est toujours aux aguets et comme les institutions philanthropiques les plus strictes, quand elles viennent à avoir un grand succès et qu'un long temps les sépare de leurs origines, finissent par se transformer en affaires commerciales vulgaires.*

C'est ce qui paraît advenir à beaucoup des Banques de Schulze-Delitzsch, et les néo-coopérateurs le lui reprochent amèrement. « Le système Schulze-Delitzsch, dit encore M. Wolff, a été le premier à prendre pied, et de beaucoup le plus grand nombre des associations actuellement existantes fonctionne en conformité de ses règles. Mais vers l'année 1886 le peuple a commencé à en être mécontent. Des reproches très durs lui furent adressés, alléguant qu'il avait manqué à satisfaire les demandes qu'il faisait profession de servir. L'administration des associations n'était pas ce qu'elle aurait dû être; il y avait de la spéculation, il y avait des pertes [2], il y

[1] Wolff, *ibid.*, page 71.

[2] On a vu que ces pertes s'étaient élevées à 1,237,000 marks, plus de 1,500,000 francs, en 1891-92, dans l'ensemble des associations. Mais comme

avait un intérêt exclusif; il y avait du désappointement, etc. Et à la Diète de la Basse-Autriche, province métropolitaine, des attaques très vives furent faites contre le Schulze-Delitzschisme; il en résulta un vote de fonds pour envoyer deux employés expérimentés procéder dans les provinces du Rhin à un examen sur place des principaux mérites du système Raiffeisen. Ils en revinrent enchantés de ce qu'ils avaient vu. Leur rapport fut entièrement favorable, et depuis ce jour les associations Raiffeisen sont les favorites officielles et populaires en Autriche[1]. » On a vu que l'expansion de ces dernières est très récent; quand elles seront plus âgées de vingt ou trente ans, qui dit qu'elles ne soulèveront pas des critiques aussi vives, quoique d'autre nature, que les Banques de Schulze-Delitzsch, sensiblement leurs aînées? La défaveur récente de celles-ci est un fâcheux précédent.

LA COOPÉRATION DE CRÉDIT ET LES BANQUES POPULAIRES EN ITALIE. — SES PRINCIPES ET SON CARACTÈRE. — En Italie, les Banques populaires se sont aussi singulièrement répandues, grâce au vieil esprit d'association italien, à l'habitude traditionnelle en ce pays des opérations de Banque et à la propagande infatigable de quelques hommes de mérite : MM. Vigano et Luzzati. Là aussi, Schulze, que l'on imitait, fut l'objet de critiques et de dénigrements. On perfectionna, à certains points de vue, son système; peut-être aussi l'affaiblit-on. M. Luzzati qui se mit à l'œuvre, vers 1863, a pu dire : « Nous n'avons pas « copié une institution, mais produit un nouveau type et, en « lui imprégnant le cachet de l'originalité italienne, nous « avons créé les Banques populaires, *Banche popolari.* » Ce système paraît être une combinaison de l'organisme de Schulze-Delitzsch et de celui de Raiffeisen. On y rejette la responsabilité illimitée des membres; on y prend des précautions

ces associations sont indépendantes les unes des autres, la situation d'un certain nombre a dû être très ébranlée, et plusieurs ont dû devenir insolvables. L'année précédente, les pertes avaient été plus considérables voir plus haut, page 600.

[1] *People's Banks*, page 119.

pour que les Banques populaires ne perdent jamais leur caractère et ne deviennent pas de simples sociétés de capitaux. Les services dans ces Banques doivent être autant que possible gratuits, mais le cachet de patronage des associations Raiffeisen, la direction des plus riches et des plus aisés, ne s'y doivent pas rencontrer. Les Associations de Schulze, comme celles de Raiffeisen, étaient surtout des Banques de dépôt; celles de M. Luzzati sont plutôt des Banques d'escompte. *Les Banques admettent des actions, mais de faible importance, et chaque membre n'en peut posséder que quelques-unes;* on paie, en outre, en général, un denier d'entrée. S'inspirant du *système des petits districts* de Raiffeisen, le système italien repousse les grandes Banques avec de nombreuses succursales et préfère les petites Banques étagées, chacune autonome et correspondant à un cercle étroit de population où tout le monde se connaît. On s'y propose *la capitalisation de l'honnêteté,* non, cependant, sans quelques garanties matérielles, car si honnête que soit un homme il peut se tromper et il peut mourir. Les Caisses d'Épargne, qui jouissent en Italie d'une très grande liberté pour le placement de leurs fonds, aidèrent beaucoup, ainsi que les Sociétés fraternelles, au succès des institutions de M. Luzzati. Le terrain des premières, à savoir le Milanais, la Vénétie, les Romagnes, était admirablement préparé.

Après une expérience coopérative à Lodi en 1864, M. Luzzati fonda sa première Banque populaire, en 1866, à Milan, à la veille de la guerre Austro-Italo-Prussienne. La Banque n'avait que 700 francs de capital, juste la même somme que celle qui servit de premier fonds aux Pionniers de Rochdale. Les actions étaient de 50 francs, mais payables en dix mois et le denier d'entrée de 25 francs également avec des facilités de versement. Aujourd'hui, la Banque populaire de Milan est logée dans un palais. Outre 130 ou 140 fonctionnaires non rétribués, elle emploie 100 commis; elle comptait, en 1889, 16,392 membres et n'a pas cessé de grandir depuis. Son capital versé montait à 8,418,850 francs, représenté par

165,906 actions[1]; la réserve atteignait 4,209,425 fr. soit la moitié du capital. Les dépôts ordinaires s'élevaient à 57,853,000 francs, et les dépôts spéciaux dits d'épargne à 35,000,000. En 1889, elle avait prêté 115 millions de francs en 162,789 prêts, parmi lesquels 129,401 étaient inférieurs à 1,000 francs, 13,349 à 100 francs et quelques-uns même ne dépassaient pas 10 francs. Sur un chiffre total d'opérations atteignant 1,796 millions de francs, elle n'avait perdu que 65,196 francs. Ses dépenses en salaires ne montaient qu'à 118,200 francs; elle avait consacré 10,000 francs (somme modeste, doit-on dire) à des objets charitables et distribué en dividendes 1,152,000 francs, soit 14 p. 100; en 1890 le dividende a été de 15,20 p. 100. La Banque était en rapport avec 300 autres Banques populaires et ses affaires avec celles-ci montaient à 223 millions de francs.

On voit que la Banque de Milan, et nous lui en faisons un mérite, ne suit pas M. Raiffeisen dans son dédain des dividendes. Elle en donne de très rémunérateurs. Contrairement aussi à Raiffeisen, elle pratique surtout les prêts à courte échéance; elle ne place pas sur hypothèque; mais elle ne dédaigne pas les gages, warrants, transports de créances de fournisseurs sur leurs clients, etc. Les autres banques populaires italiennes font de même. Elles consentent aussi des *prêts agricoles à plus long terme, des cartelle agrarie, en ayant soin, comme Raiffeisen, qu'ils soient affectés à un objet déterminé et examiné contradictoirement par l'emprunteur et les fonctionnaires de la banque, tout manquement à cet objet spécial étant une cause d'annulation du contrat.* Il ne semble pas, toutefois, que ces prêts agricoles aient eu tout le succès espéré; car, d'après M. Wolff, en 1881, la circulation du papier agricole des banques populaires atteignait 12,224,000 francs, et en 1889 elle ne s'élevait plus qu'à 6,390,000[2]. D'autre part, M. Luzzati aurait déclaré que ses banques populaires avaient mis 80 mil-

[1] Ce chiffre d'actions ne ferait que 8,295,300 francs; la différence, qui est d'ailleurs faible, a une cause que nous ignorons; ce n'est pas que quelques-unes de ces actions ont été émises à prime, car la prime eût dû figurer à la réserve.

[2] *People's Banks*, page 157.

lions de francs à la disposition de l'agriculture, ce que certaines personnes pensent exagéré; en 1889, d'après lui, 399 *Banche Popolari* comptaient 234,073 membres, dont 53,085 étaient de petits agriculteurs, paysans, propriétaires ou métayers [1].

Guère plus que celles de Schulze-Delitzsch, les *Banche Popolari* ne viennent au secours de l'homme vraiment pauvre. *La pauvreté relève de la charité et d'une certaine hygiène sociale*, qui sera examinée plus loin; *non du crédit,* sauf quelques cas exceptionnels. Une enquête faite, en 1883, sur les banques populaires italiennes, montre que 24,66 p. 100 des membres étaient dans une situation aisée, 28,68 se composaient de personnes engagées dans la petite industrie ou le petit commerce, 8,40 étaient des artisans, 15,40 des maîtres d'école ou des employés du gouvernement, 19,08 p. 100 des petits cultivateurs et 3,18 p. 100 des ouvriers à la journée. L'examen attentif des membres de la *Banca Popolare* de Padoue, regardée comme représentant bien la moyenne des institutions de ce genre, faisait ressortir que, sur 4,310 membres, 120 étaient des travailleurs ruraux, 399 de petits cultivateurs, 300 des artisans, 1,121 de petits commerçants, 1,094 des employés du gouvernement, 780 des personnes sans profession spéciale, etc. Les banques populaires d'Italie constituent des groupements beaucoup plus étendus que les petites sociétés Raiffeisen. La moyenne des membres par association serait de 989, ce qui rendrait le contrôle mutuel plus difficile. En 1889, les banques populaires italiennes étaient au nombre de 714, avec 115 millions en chiffres ronds de capital et de réserve, l'ensemble de leurs prêts annuels atteignait 207 millions. En 1892, en y rattachant 64 Caisses Wollemborg, reposant aussi sur le principe coopératif, le nombre de ces associations de crédit populaire s'élevait à 930 en Italie. Ces résultats, sans équivaloir, même de loin, à une transformation sociale, sont satisfaisants [2].

[1] *People's Banks*, page 135, note.
[2] *Id., ibid.*, pages 165 et 166.

Un comité d'escompte et un Conseil (*Consiglio*) ou comité général dirige chacune de ces institutions ; M. Luzzati, contrairement à l'opinion de Schulze-Delitzsch, insiste pour que toutes ces fonctions soient gratuites. Cependant, dans les grandes banques, il faut un état-major rétribué, non seulement un caissier et un chef comptable, mais le président ; et, en outre du traitement, on leur accorde des tantièmes sur les bénéfices.

Toute cette organisation fonctionne bien ; mais il commence à surgir quelques critiques : le taux des prêts est trop élevé, les bénéfices doivent être réduits pour l'abaisser, etc.

A considérer ces établissements, ils ont tenu du patronage quant à leur origine ; maintenant ils commencent à fonctionner comme des institutions ordinaires de banque. On cherche à les empêcher de prendre tout à fait ce caractère. On s'y efforce surtout en limitant le nombre d'actions que chaque membre peut posséder. Ainsi, les actions de la Banque populaire de Milan étant de 50 francs, personne n'en peut détenir plus de 50. Nombre de coopérateurs considèrent ce chiffre même comme trop élevé. *On prescrit que dans les assemblées chaque membre ait un vote égal, quel que soit le nombre de ses actions.* On cherche ainsi à fermer la porte à l'inégalité et à l'accaparement qui, par la force des choses, finissent par s'insinuer partout. Toutes les actions, en outre, doivent être nominatives et le nouvel actionnaire agréé par le Conseil. On désire aussi qu'aucune banque populaire ne devienne trop puissante ; bien qu'on soit très fière du succès de celle de Milan et qu'on fasse sonner haut qu'elle dépasse de beaucoup le *Creditverein* de Leipzig, la principale des banques populaires allemandes, on soutient, toutefois, en principe, que lorsqu'une banque du peuple a pris un très grand essor, il convient de susciter à côté d'elle une autre institution similaire, fût-ce dans la même ville, afin que les responsabilités soient mieux réparties et que l'on recherche avec plus de zèle les petites affaires (*si approfondisce la ricerca degli affari minori*) que les établissements puissants finissent par négliger.

La poursuite acharnée des petits dépôts et des petits escomptes est chaleureusement recommandée par M. Luzzatti; le grand nombre des établissements indépendants doit y aider. On cite l'exemple de la Banque populaire de Milan qui, avec un patriotique désintéressement, a fait naître dans son rayon la *Banca popolare agricola milanese*[1].

LE CRÉDIT POPULAIRE EN SUISSE, EN FRANCE, ETC. — CONCLUSIONS AU SUJET DES ASSOCIATIONS COOPÉRATIVES DE CRÉDIT. — Dans plusieurs autres pays, notamment en Suisse, des Banques populaires sont écloses et se sont développées. La grande Banque populaire de Berne, fondée en 1868, n'est que de deux ans postérieure à celle de Milan. Elle a été décrite par M. Rostand qui lui préfère, cependant, la dernière. Les parts sont de 1,000 francs, ce qui est un gros chiffre, mais l'on ne peut en posséder qu'une. Contrairement à la méthode Raiffeisen et Luzzati, tous les services y sont rétribués, ce qui, pour les coopérateurs mystiques, est un mal et, pour les observateurs impartiaux, une garantie de durée.

En France, le crédit populaire a pris au début une très fausse direction; suivant nos habitudes centralisatrices, on a dédaigné les humbles origines locales, on a créé à Paris, en 1863, une institution portant le nom de *Société du Crédit au Travail,* qui devait susciter sur les divers points du territoire des sociétés coopératives et leur servir de banquier. Née avec 20,000 francs de capital, elle en avait 302,000 en 1867, comptant alors 1,728 membres. Elle s'était procuré, en outre, 472,000 francs par des dépôts ou des emprunts en comptes courants[2]. Quoique des hommes distingués, appartenant à la haute bourgeoisie, aient collaboré à la direction de cet établissement, il échoua si complétement que, sans les sacrifices de

[1] Voir l'ouvrage intitulé : *Sull Andamento del Credito Popolare in Italia*, relazione da Luigi Luzzati. Milano, 1879, pages 25 à 32, notamment le chapitre intitulé : *Epilogo.*

[2] Voir dans l'*Almanach de la Coopération pour 1868*, pages 289 à 296, une étude louangeuse sur cet établissement qui était à la veille de sombrer et qui, néanmoins, distribuait 5 p. 100 d'intérêt pour 1886, sur de prétendus bénéfices nets de 8 p. 100.

quelques-uns de ses riches promoteurs, il fût tombé en faillite. Il avait été une sorte de Crédit Mobilier populaire.

Dans ces dernières années on s'est repris chez nous à s'intéresser aux Sociétés de Crédit Populaire. *L'Almanach de la Coopération française pour 1892* recense 18 associations de ce genre, dont 6 se rattachent à des syndicats agricoles.

Il n'est pas invraisemblable que ces institutions se répandront davantage. Elles serviront à la partie laborieuse, réfléchie, persévérante, de la classe des artisans, des ouvriers, des petits commerçants ou industriels et des modestes cultivateurs. Il n'y a, certes, dans ces organisations aucun principe nouveau, rien qui se ressente de ce que l'on appelle le socialisme. Pour arriver à un véritable épanouissement, ces associations doivent appliquer les principes économiques, comme l'a fait Schulze-Delitzsch; on peut les tempérer par un alliage d'esprit chrétien et charitable, ainsi que l'a fait Raiffeisen. Mais alors l'œuvre est moins susceptible d'expansion, elle est plus limitée dans son objet et son efficacité, et elle a des chances d'être plus précaire.

Des associations coopératives de crédit, comme toutes les sociétés coopératives d'ailleurs, ou bien reposent simplement sur la bienveillance, sur des sentiments exceptionnellement charitables, sur le dévouement de quelques fondateurs d'élite, dans ce cas leur développement est restreint; alors même qu'elles pulluleraient comme nombre, elles n'arrivent qu'à un chiffre d'opérations limitées; ou bien ces sociétés, comme celles de Schulze-Delitzsch, s'inspirent des règles économiques strictes; alors, par une évolution naturelle, elles arrivent, avec le temps, à n'être plus guère que des Banques ordinaires par actions, ayant une clientèle spéciale qu'elles tendent à abandonner peu à peu pour la clientèle habituelle des maisons de banque.

Les sociétés coopératives ne paraissent, en effet, devoir être, dans le présent et dans l'avenir, comme elles l'ont été incontestablement dans le lointain passé, qu'un organisme de transition, destiné à faire émerger les hommes les plus actifs, les plus laborieux et les plus prévoyants; une fois qu'elles ont constitué un

noyau de ce genre, le procédé de sélection continue et s'accentue, jusqu'à ce que le caractère coopératif finisse par disparaître.

LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION. — LEURS DIFFICULTÉS. — CHANCES NOMBREUSES DE DÉGÉNÉRESCENCE EN CAS DE SUCCÈS. — TRANSFORMATION FINALE DE LA PLUPART DE CES ASSOCIATIONS EN SOCIÉTÉS ANONYMES ORDINAIRES : EXEMPLES. — La formule contenue dans le paragraphe précédent est d'une importance capitale. Elle trouve surtout sa démonstration saisissante dans l'histoire des sociétés coopératives de production.

La société de production constitue le couronnement de l'édifice coopératif. Comprenant les difficultés qu'elle rencontre, les chances nombreuses non seulement d'échec, mais de dégénérescence en cas de succès, un des apôtres les plus croyants de la coopération, M. Gide, montre quelque défiance et presque quelque hostilité à leur endroit. « L'association de production, dit-il, en tant qu'association autonome et fonctionnant par ses propres moyens, est impuissante à apporter aucune modification notable dans l'ordre de choses actuel. » Il ajoute avec discernement : « Toute association de producteurs, c'est-à-dire toute association d'individus exerçant le même métier et ayant par conséquent les mêmes intérêts professionnels, qu'elle s'appelle corporation professionnelle, chambre syndicale ou association coopérative de production, a nécesairement une tendance à l'égoïsme, j'entends par là à faire prédominer ses intérêts particuliers sur l'intérêt général : l'égoïsme corporatif est encore plus développé et plus tenace que l'égoïsme individualiste, et vous me permettrez bien de vous dire que les ouvriers en cela ne vaudront pas mieux que les patrons. Non seulement ces associations coopératives de production seront en état de guerre contre le consommateur; mais elles seront en état de guerre entre elles, comme le sont aujourd'hui les fabricants et feront revivre ainsi l'état d'anarchie industrielle que nous nous appliquons justement à faire disparaître[1] ».

[1] *De la Coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser*, pages 18 à 20.

Émanant du plus fervent protagoniste du principe coopératif, ces critiques sont intéressantes. On ne peut, non plus, refuser toute vérité à cette définition de l'association par Proudhon : « Un groupe dont on peut dire toujours que les membres n'étant associés que pour eux-mêmes sont associés contre tout le monde ». L'étude rapide, mais précise, que nous allons faire des associations de production permettra de dégager la part de vérité de ces jugements.

La coopération de production doit séduire les ouvriers par la perspective d'un avantage moral et d'un avantage matériel. Le premier consiste en ce que les ouvriers n'auraient plus de patron, plus de maître, comme on disait autrefois; ils s'emploieraient eux-mêmes, se surveilleraient et se dirigeraient eux-mêmes ou par des délégués qu'ils éliraient et qui seraient révocables. Ils deviendraient ainsi théoriquemsnt leurs propres maîtres. Le sentiment de l'égalité et l'amour-propre puiseraient dans cette situation une vive satisfaction. Le second avantage, celui d'ordre tout matériel, dont la perspective peut aussi induire les ouvriers à créer des sociétés coopératives de production, c'est que les profits de l'entreprise écherraient complétement aux ouvriers. Si, conformément à la croyance naïve de nombre d'ouvriers et aux enseignements des socialistes, notamment de Karl Marx, les profits représentent simplement du travail non payé, s'ils sont en quelque sorte réguliers et proportionnels au chiffre des affaires, on conçoit que les ouvriers soient tentés de se les approprier; ils rentrent ainsi dans leur bien, pensent-ils. Quand les coopérateurs de Rochdale, après leur premier succès dans la coopération de consommation, résolurent, en 1854, de fonder une filature de coton coopérative, ils déclarèrent : « L'objet de la Société Coopérative manufacturière de Rochdale est de combiner des arrangements par lesquels ses membres peuvent recueillir les profits résultant de l'emploi de leur propre capital et de leur travail. »

Suivant l'expression du secrétaire de la *Cooperative Union*, M. J.-C. Gray, « le travailleur doit être élevé à la situation d'associé (*partner*) et de participant aux profits (*profitsharer*),

au lieu d'être la machine louée du capitaliste et du consommateur ».

Dans cette conception naïve de l'industrie, qui croit que les bénéfices naissent naturellement de l'emploi du capital et du travail comme les fruits naissent de l'arbre, la seule difficulté que les promoteurs du plan crussent avoir à surmonter, c'était le manque de capital. Elle leur semblait de celles dont on peut venir à bout. En formant par l'épargne un premier fonds, il est possible d'emprunter du capital à un intérêt fixe. Le capital prendrait ainsi désormais la place du travail ; il serait un salarié, n'ayant droit qu'à une rémunération fixe, généralement à la portion congrue ; il serait aussi un subordonné. Les termes actuels de l'organisation industrielle seraient renversés ; les ouvriers dirigeraient par eux-mêmes ou par leurs délégués révocables les entreprises ; ils en encaisseraient tous les profits ; le capital serait l'élément subalterne auquel on ne donnerait qu'une rémunération fixe, juste suffisante pour qu'il consentît à se prêter. Si le système se généralisait, comme le capital, n'ayant plus la conduite des affaires, ne pourrait plus prétendre aux bénéfices, il serait amené, sous peine de ne rien rapporter, à se prêter à des taux de plus en plus bas.

Telle est la conception. S'en suit-il que, sous le régime de la coopération de production, tout le système des salaires soit abandonné, comme le dit M. David-F. Schloss, et qu'il doive y avoir une complète substitution des profits aux salaires pour la rémunération des travailleurs [1] ? Nous ne pensons pas que telle soit la conception des ouvriers. Ils prétendent à la fois aux salaires et aux profits : ils ne pourraient pas, d'ailleurs, attendre soit la répartition annuelle de ceux-ci, soit même la répartition trimestrielle qui, un peu imprudemment, est en usage en Angleterre pour les sociétés coopératives. Les salaires leur sont nécessaires ; ils leur donnent une autre cause et les considèrent sous un autre aspect ; ces salaires ne

[1] *Methods of Industrial Remuneration*, pages 200 et 201.

sont plus pour eux la rémunération réelle de leur travail, c'est seulement le coût d'entretien de leurs forces, de leur *Arbeitskraft*, comme dirait Marx. De même qu'il faut fournir chaque jour à la machine et à ses rouages, le charbon, l'huile, la graisse et les autres consommations qui sont nécessaires à son fonctionnement et à son maintien en bon état ; de même il faut assurer la subsistance quotidienne de l'ouvrier et le renouvellement incessant de ses forces. Les salaires sont donc maintenus, sous le régime coopératif, non comme rémunération du travail à proprement parler, mais comme frais d'entretien indispensables du travailleur et de sa famille. Quant à la rémunération réelle, c'est le profit final.

Toute cette théorie est très simple et très claire ; on serait tenté de dire d'une simplicité enfantine ; elle *repose surtout sur ce postulat que les bénéfices éclosent naturellement, en quelque sorte mécaniquement, de l'emploi d'une certaine somme de travail et d'une certaine somme de capital.* La mise en œuvre de la société de production serait, à ce compte, des plus aisées ; un certain nombre d'ouvriers laborieux et économes s'entendent, ils mettent en commun un capital déterminé, en général faible il est vrai ; ils débutent modestement ; ils se nomment à eux-mêmes un ou plusieurs gérants et employés ; leur première mise exigüe s'accroit par les profits qu'ils réalisent ; ils inspirent confiance et empruntent le capital nécessaire pour s'étendre ; tout va bien de cette façon ; le développement de l'entreprise serait en quelque sorte automatique. Il en serait ainsi, du moins, pour les affaires qui n'exigent à leur début qu'un capital d'une importance restreinte. Quant à la grande production concentrée, il serait plus difficile de la constituer coopérativement. Si la conception qui vient d'être exposée, cependant, était universellement reconnue exacte, on ne voit pas pourquoi des capitalistes ne prêteraient pas de grosses sommes à des groupes d'ouvriers, de même qu'aujourd'hui ils en prêtent à tel ingénieur ou directeur, considéré comme très capable, et qui personnellement ne possède rien ou peu de chose.

On n'a qu'à se reporter aux chapitres antérieurs de cet ouvrage où nous traitons de la source des bénéfices industriels pour se convaincre de l'inanité de toute cette conception. Les bénéfices, surtout les bénéfices importants, résultent de la capacité, ces derniers de la capacité toute exceptionnelle, de l'entrepreneur[1]. Il n'est, sans doute, pas impossible qu'un groupe d'ouvriers coopérateurs réussisse à constituer une organisation qui soit très habilement conduite et qui réalise des bénéfices notables, de même que ce bonheur échoit parfois à des groupes d'actionnaires. Mais ce n'est pas en tant que coopérateurs qu'ils obtiendront ce résultat, et ce n'est pas la coopération qui en sera la cause, c'est en tant qu'hommes ayant su ou ayant pu se procurer des gérants très capables ; la subordination même qu'ils établissent du capital au travail et de l'élément intellectuel à l'élément du labeur manuel sont des conditions plutôt défavorables à ce succès.

Ainsi, l'histoire de la coopération de production amène à diviser les sociétés coopératives de ce genre en deux grandes catégories : les unes qui échouent, et c'est de beaucoup le plus grand nombre, les autres qui réussissent, mais qui, d'ordinaire, se sont considérablement éloignées du type coopératif pur et qui finissent presque toutes par devenir de simples sociétés anonymes ordinaires où les actions se concentrent de plus en plus et finissent, pour la majorité, à n'être plus que la propriété de quelques personnes entreprenantes.

C'est ce qui nous a fait dire que, avec le temps, les sociétés coopératives de production ou meurent de malemort ou se *pervertissent*, c'est-à-dire se transforment en n'ayant plus rien de coopératif que le nom. Il ne reste de véritables sociétés coopératives de production, quarante ou cinquante ans, par exemple, après leur fondation que quelques associations de modique importance, se répartissant, d'ordinaire, de maigres profits.

L'examen des essais nombreux de sociétés de ce genre en

[1] Voir plus haut, pages 183 à 210.

France et en Angleterre depuis un demi-siècle environ va le démontrer; *la généralité des associations de production ayant réussi dans l'un et l'autre pays ont cessé d'être des sociétés coopératives; elles en gardent encore souvent l'enseigne, parce que celle-ci est d'un bon effet sur certaines natures de clients.*

On sait que la coopération, aussi loin qu'on peut remonter, a été la forme primitive de l'entreprise humaine. C'est elle qui, par des modifications graduelles, au fur et à mesure du perfectionnement des arts et de l'extension des affaires, s'est transformée en entreprise individuelle. De même que la propriété collective, avec des restrictions diverses, se trouve au berceau du genre humain, de même la coopération est la forme embryonnaire de la production. Aussi serait-il tout à fait vain de rechercher les premières sociétés coopératives; elles se perdent dans la nuit des temps; il est certain qu'il en a toujours existé. Mais les premiers de ces groupements qui se soient constitués en vertu de la doctrine coopérative nouvelle et sur lesquels l'attention publique s'est portée remontent en France au régime de 1830 et en Angleterre à quelques années après 1850.

C'est au philosophe socialiste chrétien Buchez qu'on attribue la fondation des premières de ces sociétés. D'après l'*Almanach de la Coopération française pour 1893*, cet ardent réformateur, qui est classé comme un des douze saints de la coopération, aurait constitué, le 10 septembre 1831, la première association coopérative de production, celle des menuisiers, et en 1834 celle beaucoup plus connue des bijoutiers en doré; la première périt presque en naissant, mais la seconde vit encore; seulement elle perdit de bonne heure le caractère coopératif. Si l'on se reporte à un document, appartenant encore à la période héroïque et naïve de la coopération, à savoir l'*Almanach de la Coopération pour 1868*, on y trouve énumérées cinquante-sept sociétés coopératives de production pour Paris seul. Parmi elles, une seule, celle des bijoutiers en doré, était antérieure à 1848; celles des formiers, des fabricants de chaises, des ferblantiers, des tailleurs d'habit, des tailleurs

de limes et des maçons, dataient de 1848 même ; six autres de 1849, parmi lesquelles la célèbre société des lunettiers, qui eut un immense succès, mais qui, comme on va le voir, n'est plus qu'une société anonyme pure et simple, deux de 1850, une de 1851, une de 1857 ; toutes les autres étaient écloses de 1864 à 1868.

Constituées dans les petits métiers parisiens où l'habileté de l'ouvrier tient une si grande place et qui n'exigent, en général, qu'une dose modique de capital, ces sociétés, si elles eussent été bien conduites, avaient des chances assez nombreuses de succès. Le même *Annuaire de la Coopération pour 1868* donnait la nomenclature de huit associations coopératives de production à Lyon, outre dix autres qui s'y trouvaient en fondation, disait-il. Il énumérait aussi en province un assez grand nombre de sociétés de ce genre.

Il serait très intéressant de pouvoir suivre à vingt-cinq ans d'intervalle, de 1868 à 1893, l'évolution de toutes ces associations, de constater celles que la mort a enlevées, celles qui subsistent et celles qui se sont transformées en sociétés anonymes ordinaires. Les renseignements manquent de précision. L'*Annuaire de la Coopération française pour 1893* énumère seulement 81 sociétés coopératives de production, en laissant en dehors les fruitières et les laiteries. Or, en 1868, on en comptait au moins autant, sinon davantage. Comme il s'en est fondé beaucoup dans l'intervalle, c'est dire que le plus grand nombre de celles qui existaient en 1868 ont disparu un quart de siècle après. Si l'on s'en tient à Paris, l'Annuaire de 1893 ne mentionne que 38 sociétés de ce genre, au lieu des 57 citées dans l'Annuaire de 1868 ; l'Annuaire de 1893 ne donne pas la date de la constitution de chacune de ces sociétés, ce qu'avait fait l'Annuaire de 1868 avec raison. Nous reconnaissons, toutefois, parmi les Associations fonctionnant à Paris en 1893, quelques-unes de celles dont on nous donnait déjà les noms en 1868 : ainsi celle des bijoutiers en doré, fondée en 1834 par Buchez, on la mentionne toujours quoiqu'elle ne paraisse plus avoir de caractère coopératif ; celles

des menuisiers de la rue Baron, des doreurs sur bois, des ferblantiers réunis, des facteurs en instruments de musique de la rue Saint-Maur, des ouvriers en limes, des formiers, des lunettiers (mais celle-ci n'a plus que l'étiquette de coopérative), des facteurs de piano de la rue des Poissonniers. Voilà quelques associations qui ont tenu bon, les unes un quart de siècle, une même, celle des bijoutiers en doré, pendant soixante années, celle des lunettiers pendant quarante-quatre ans.

Ces exemples ne sont donc pas décourageants. Si le plus grand nombre de ces sociétés paraissent avoir sombré ou s'être dissoutes, certaines sont parvenues déjà à une longévité relative, plusieurs prospèrent. Mais ces dernières sont-elles encore vraiment des sociétés coopératives? Les renseignements manquent relativement à la plupart; on en a, toutefois, pour les plus célèbres, les bijoutiers en doré et les lunettiers, et l'on peut répondre nettement que ces sociétés qui sont nées coopératives ont cessé de l'être et sont devenues de pures et simples sociétés anonymes. La véritable association de production n'existe que là où se rencontrent les conditions suivantes : toutes les actions composant le capital social appartiennent exclusivement à des ouvriers de l'établissement ou à d'anciens ouvriers de l'établissement; tous les ouvriers occupés ou, du moins, de beaucoup le plus grand nombre sont actionnaires; aucun membre ne peut posséder plus d'un nombre restreint d'actions. Or, en ce qui concerne les lunettiers de Paris, ils sont à l'heure présente 58 associés et ils occupent 1,200 ouvriers salariés non associés qui ne sont même admis à aucune part dans les bénéfices[1]. Il est clair qu'une semblable association n'est plus une société coopérative; c'est une société anonyme ordinaire. Les coopérateurs de 1849 ont obtenu un magnifique succès, mais ils ont cessé d'être des coopérateurs. Cette société avait débuté en s'appelant *Association fraternelle;* le succès étant venu, la fraternité

[1] Gide, *De la Coopération et des transformations*, etc., page 18, note.

a disparu. Il en est de même des bijoutiers en doré ; l'*Annuaire de la Coopération en 1893*, dans sa notice sur Buchez, nous fait savoir que cette association, fondée par lui en 1834, a prospéré, mais a changé de caractère.

Cette évolution qui transforme les associations coopératives de production, avec le temps et le succès, en sociétés anonymes ordinaires, paraît fatale. Si les documents manquent en France, ils abondent, au contraire, en Angleterre. Une femme qui s'est vouée aux études sociales et qui ne laisse pas que d'incliner au socialisme, Miss Beatrix Potter, a écrit un livre sur la coopération dans son pays ; elle analyse très finement et très justement le caractère passé et le caractère présent des associations de production britanniques.

En tête de ces associations, viennent les célèbres « Équitables Pionniers de Rochdale », qui, dix ans après la fondation de leur magasin coopératif, créèrent, en 1854, une filature de coton coopérative. Grâce, sans doute, à l'énergie des hommes d'élite qui constituaient le noyau de cette association, l'entreprise réussit à souhait ; mais, précisément, le succès lui fit perdre son caractère coopératif. Elle est devenue une société de capitaux ; bien plus, après avoir admis pendant quelques années les ouvriers à une participation aux bénéfices, elle est revenue sur cette concession et n'occupe plus que des salariés purs et simples[1]. Ainsi, au berceau même de la coopération britannique et dans les mains de ce groupe fameux, les Équitables Pionniers, l'association coopérative de production s'est transformée en une société anonyme vulgaire : la forme coopérative n'a été maintenue que pour la branche concernant les magasins de consommation.

Cette caractéristique déviation de l'esprit coopératif à Rochdale même est peu connue. Les ardents coopérateurs font le silence sur elle. Nous avons sous les yeux la traduction française de l'*Histoire de la Coopération à Rochdale*, par G. I. Holyoake, un des principaux apôtres du principe coopé-

[1] Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 214.

ratif; cette traduction date de 1888; on s'y étend en détails nombreux sur l'organisation des magasins de vente des Équitables Pionniers; mais il n'y est rien dit de la *Filature de coton coopérative, transformée, après succès*[1], *en société de capitaux pure et simple et retirant aux ouvriers la participation aux bénéfices*.

Fût-il isolé, cet exemple, dans la ville sainte de la Coopération et de la part de tels hommes, serait topique. Mais loin de constituer une exception, *la dégénérescence de la société coopérative de production en société de capitaux vulgaire est en Angleterre le cas normal.*

En premier lieu s'offrent à nous les Compagnies détenant les 90 filatures dites coopératives d'Oldham, lesquelles sont au capital de plus de 8 millions sterling ou 200 millions de francs divisés en actions de 1 livre à 10 livres (25 à 250 fr.). Beaucoup de ces compagnies furent effectivement fondées par des ouvriers, et plusieurs milliers d'ouvriers en sont encore actionnaires. Ces sociétés ont encore gardé pour la plupart, dans leur administration théorique, des restes de leurs origines ainsi la règle : un suffrage par tête, *one man, one vote.* Miss Potter, ayant étudié attentivement la principale de ces Compagnies, celle qui a servi de type aux autres, le *Sun-Mill*, s'exprime ainsi : « Dans cet établissement les ouvriers avaient une grande partie des actions, et au début une résolution fut votée pour que les actionnaires et leurs familles eussent un droit de priorité pour les emplois... Je suis informée à l'heure présente que peu — si quelques-uns — des ouvriers sont actionnaires *(few, if any, of the employees happen to be shareholders)*. La participation aux bénéfices pour les principaux employés ou ouvriers avait été introduite en 1869; elle fut abandonnée en 1875... M. Marcroft, l'historien du *Sun-Mill* ajoute que ceux qui participaient aux bénéfices avaient vu réduire leurs salaires, et qu'on releva ceux-ci lors de la suppression de la participation. » D'après Miss Potter, le *Sun Mill*

[1] Le chiffre d'affaires de cette filature s'est élevé, en 1890, à 191,928 livres sterling, 5 millions de francs en chiffres ronds.

est le type de l'histoire générale des filatures de coton établies primitivement dans l'intérêt des ouvriers. A présent, tous les plans de participation ont été abandonnés dans les *Working-class Limited,* compagnies de la classe ouvrière à responsabilité limitée[1]. Il paraît que les ouvriers qui sont restés actionnaires le sont, de préférence, d'autres fabriques que celles où ils travaillent. Il est difficile d'expliqner le sentiment d'où vient cette anomalie. En 1885, le Rapport à la Conférence pour l'étude des rémunérations industrielles établissait que moins de 2 p. 100 des actions d'une quelconque de ces filatures d'Oldham appartenaient aux ouvriers qui y étaient employés. Un déposant devant la Commission du travail, *Labour commission,* M. Mullin, interrogé sur la proportion des ouvriers des filatures coopératives qui étaient actionnaires, répondait : « Je ne crois pas qu'il y ait 1 p. 100 des ouvriers; il peut y avoir des actionnaires parmi les surveillants, contremaîtres, directeurs, je ne les compte pas. »

Ces associations qui ne peuvent plus figurer parmi les sociétés coopératives de production ont, cependant, gardé au point de vue de leurs affaires, certains traits particuliers et intéressants. Elles ont fondé une Fédération *(the Cotton Buying Company, Limited)* pour les pourvoir de matières premières : un intérêt de 7 1/2 p. 100 est payé sur le capital actions de cette société; le surplus des profits est réparti entre les acheteurs, ceux d'entre eux qui sont actionnaires recevant une part double.

Si l'on quitte Oldham et que l'on examine les associations coopératives diverses de production dans la Grande-Bretagne, l'impression que l'on a reçue se fortifie. Ces sociétés s'éloignent graduellement du type coopératif pur; elles s'en écartent d'autant plus qu'elles réussissent mieux. D'après le Rapport de l'Union Coopérative, il existait dans le Royaume Uni, en mai 1891, 119 Sociétés coopératives de production, s'étant établies sous le régime de l'*Industrial and Provident Socie-*

[1] Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, 205-206.

ties Act de 1876; les compagnies d'Oldham, bien antérieures, ne sont pas comprises dans ce chiffre; le nombre des membres est porté à 27,214; l'importance des affaires de ces 119 sociétés montait à 2,167,000 liv. sterl., environ 55 millions de francs, somme assez considérable en bloc, mais qui ne représente que 500,000 francs pour chacune d'elles. D'après M. Schloss, 75 p. 100 de ces sociétés coopératives de production échoueraient; la plupart seraient de petites associations de patrons occupant des ouvriers salariés auxquels elles refuseraient toute participation aux bénéfices; il n'y aurait pas plus de 20 de ces associations de production qui feraient aux ouvriers une part dans les profits, et cette part ne dépasserait pas en moyenne 25 francs par tête.

L'analyse minutieuse à laquelle s'est livrée Miss Potter sur 54 de ces sociétés est particulièrement intéressante et démonstrative. L'auteur, nous l'avons dit, est un des apôtres de la coopération; aussi est-elle particulièrement frappée des dissemblances qu'elle constate entre l'étiquette coopérative et l'organisation vulgaire qu'elle couvre souvent. Elle répartit ces 54 sociétés en quatre classes, suivant qu'elles se rapprochent plus ou moins du véritable type coopératif. Elle n'en place que huit dans la première; on ne peut même pas considérer ces huit associations comme de pures sociétés coopératives de production; sur quelques points essentiels elles s'éloignent encore de la théorie; presque tous les ouvriers occupés, à savoir 440 sur 483 sont actionnaires; mais on ne peut dire que les ouvriers aient la direction de ces associations, car ils ne possèdent que 440 actions sur 1,457, les 1,017 autres appartenant à des personnes qui ne travaillent pas pour l'établissement. Quant au comité d'administration, il devrait, suivant l'idéal coopératif, se composer uniquement d'ouvriers choisis par le personnel occupé; or, parmi ces huit sociétés, plusieurs ont des administrateurs ou gérants qui non seulement n'ont jamais été employés dans l'affaire, mais sont étrangers à tout travail manuel, et qui n'ont jamais été engagés dans l'industrie dont s'occupe la société. Ainsi, même dans cette première

classe des associations examinées par Miss Potter, on s'écarte gravement de l'idéal coopératif et de la théorie de la coopération. La plupart de ces huit sociétés sont des groupes très exigus; trois de ces sociétés ne font pas réunies pour 25,000 francs d'affaires par an; quatre n'ont pu distribuer aucun dividende à leurs associés. Une seule, la *Leicester Boot Manufacturing Society,* la fabrique de bottes de Leicester, emploie plus de 80 ouvriers.

Si les sociétés coopératives de production de la première classe s'éloignent, comme on l'a vu, de la pure théorie coopérative, l'écart est naturellement bien plus sensible pour les autres. Dans la classe II, Miss Potter place quatre sociétés qui se sont imposé un gérant ou un comité irrévocable; il est clair que cette clause, qui peut être très prudente, constitue une déviation considérable à l'idéal coopératif. La classe III comprend les associations de petits patrons, *associations of small masters,* dont il a déjà été question et que Miss Potter note défavorablement : sur 1,240 ouvriers occupés d'une façon permanente et dans l'atelier, 330 seulement sont actionnaires; en outre beaucoup d'ouvriers, non actionnaires non plus, sont occupés à domicile ou occasionnellement. La classe IV comprend 13 sociétés, employant 1,274 ouvriers, dont 455 environ sont actionnaires; à ce point de vue cette classe semblerait supérieure à la précédente; mais elle lui est inférieure et s'éloigne considérablement du type coopératif, par cette autre circonstance : les ouvriers, quoique actionnaires, ne peuvent pas en général faire partie du comité d'administration, *are disqualified from acting ac directors*, et, il n'y a pas d'exemple qu'aucun ouvrier fasse partie du conseil de direction, de sorte que dans ces associations tout le pouvoir est dans les mains de non ouvriers[1] ».

La conclusion qui ressort naturellement de cette enquête a été formulée par le président du Congrès coopératif de 1891 dans son adresse inaugurale, M. A. H. Dyke Acland, membre

[1] Miss Potter, citée par Schloss, pages 228 à 230.

du Parlement : « L'idéal de la société coopérative de production, où tout le capital est possédé par les ouvriers, est considéré comme une impossibilité, sauf dans des cas très rares. »

D'une part, on ne trouve pas assez d'ouvriers capables d'efforts et de sacrifices pour pouvoir les associer tous ; d'autre part, ceux des ouvriers qui se sont élevés par l'épargne et par leur habileté, arrivent à dépouiller les sentiments purement fraternels, à vouloir garder pour eux les bénéfices et à enlever à la société, au fur et à mesure qu'elle progresse et réussit, le caractère coopératif qu'elle avait à l'origine.

Des sociétés coopératives de production peuvent, certainement, se constituer, parvenir à la prospérité ; mais cette prospérité même les fait transformer, dégénérer, si l'on veut, en pures sociétés de capitaux.

LES PSEUDO-SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION DUES A L'INITIATIVE ET A LA GÉNÉROSITÉ PATRONALES. — En face des associations coopératives ayant une origine vraiment populaire et ouvrière, on peut placer des organisations recommandables, faisant grand honneur à leurs fondateurs, mais que l'on doit classer, au moins en ce qui concerne leur naissance et leur développement, parmi les pseudo-sociétés coopératives ; ce sont les maisons fondées par un patron philanthropique, étant arrivées à la prospérité par une direction unitaire et capitalistique, si nous pouvons ainsi parler, et qui, à un certain moment, par la générosité de leurs fondateurs et l'abandon d'une partie de leurs droits, ont revêtu une certaine forme que l'on a assimilée, à tort, à la forme coopérative. On peut en citer quelques-unes en France : les maisons Leclaire, La Rochejoubert, Godin. Il est certain qu'*il ne peut s'agir ici de coopération à proprement parler. Ces sociétés sont nées et ont grandi sous la direction d'un patron ; elles conservent encore, dans beaucoup de clauses de leur organisation, l'empreinte des volontés de leur fondateur ;* le temps seulement, un quart de siècle tout au moins, ou même un demi-siècle, sous le régime d'administration collective, pourra

démontrer si elles possèdent une vertu propre ; elles sont des exemples de bienfaisance, de désintéressement patronal, non de créations coopératives.

Quelques mots au sujet de certains de ces établissements si connus et dont nous avons déjà parlé plus haut (voir page 519) suffiront. La maison de peinture en bâtiments Leclaire date d'avant 1830 ; la participation aux bénéfices y a été introduite en 1840 ; elle vécut sous le régime du patronat individuel jusqu'en 1869 ; son fondateur, M. Leclaire, la transforma alors en société en commandite ; elle a gardé ce caractère depuis la mort de M. Leclaire en 1872 ; elle a deux gérants qui doivent posséder la moitié du capital et qui sont indéfiniment responsables des pertes ; elle possède, en outre, un conseil appelé *noyau*, qui, en 1887, comptait 131 membres sur plus de 700 ouvriers employés. Tous ces derniers sont admis à la participation aux bénéfices. L'organisation de cette maison est très remarquable ; mais on ne peut vraiment la classer parmi les sociétés coopératives. La loi même, récemment votée par la Chambre des députés (1894), lui refuserait ce titre, ne serait-ce qu'à cause de la concentration de la moitié des actions dans les mains de deux gérants irrévocables.

La maison de quincaillerie Godin fut constituée sous le régime du patronat individuel en 1840, et dotée, par la libéralité de son chef, de diverses institutions remarquables, dont l'une, qui date de 1860, est connue sous le nom de *Familistère*. M. Godin y introduisit, en 1877, la participation des ouvriers aux bénéfices, non pas, cependant, pour tout le personnel, mais pour une partie. Dans ces dernières années, M. Godin a transformé son établissement en une société anonyme qui, après la mort du fondateur, a aujourd'hui à sa tête Mme Godin. Cette société a une organisation très compliquée ; le plan de M. Godin est que tout le capital social arrive, avec le temps, à appartenir aux ouvriers.

Plusieurs autres établissements notables ayant été constitués par des patrons individuels, hommes généreux et sans famille, les Grands Magasins du Bon Marché, par exemple, ont

pris une organisation de même nature. Mais il est clair qu'on ne se trouve pas là en présence de véritables sociétés coopératives. *C'est le patronat individuel qui a fondé ces établissements; c'est la générosité patronale qui, daus des proportions très diverses et suivant des combinaisons très variées, a admis les ouvriers et les employés à la propriété. L'administration y reste encore très concentrée;* l'expérience n'est pas assez longue pour juger des mérites de la transformation. Entre ces organismes et les véritables sociétés coopératives, il y a toute la différence qui existe entre une charte octroyée et une constitution démocratique pure.

LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET LA LÉGISLATION. — On a voulu parfois imputer à la législation la lenteur des progrès de la coopération en France ou ailleurs. Toute la série des gouvernements depuis 1848 s'est montrée, cependant, animée des intentions les plus bienveillantes à son endroit. On sait que le gouvernement de 1848 mit plusieurs millions à la disposition des sociétés ouvrières. Depuis une dizaine d'années, le Conseil municipal de Paris prêta à ces associations une somme de près de 2 millions à lui léguée pour cet objet par un philanthrope, M. Rampal, traducteur de Schulze Delitzsch. Ces bienfaits paraissent avoir eu plutôt un effet corrupteur qu'une vertu stimulatrice ou fortifiante. La loi de 1867 a créé pour ces associations, sous le nom de sociétés à capital variable, un régime spécial, leur conférant la personnalité juridique, abaissant à 50 francs, dont un dixième payable comptant, le montant des actions. On eût pu descendre jusqu'à 25 francs, et l'on eut le tort de limiter à 200,000 francs le capital maximum des sociétés de ce genre. D'autre part, dans la pratique, on leur a accordé ou fait deux grandes faveurs, dont l'une, du moins, peut être considérée comme excessive et portant atteinte au principe d'égalité. On a exempté de la patente les sociétés coopératives de consommation; c'est là un privilège et un abus, tout au moins pour celles de ces sociétés qui vendent à d'autres que leurs membres ; on ne leur applique pas non plus l'impôt sur le revenu des valeurs

mobilières, sous le prétexte que leurs profits constituent une ristourne et non un dividende.

Les coopérateurs conservaient, toutefois, des griefs contre la loi ou l'administration ; ils en énuméraient quatre : 1° les formalités trop onéreuses pour la constitution de la société ; bien que la loi n'exigeât pas explicitement d'acte authentique, c'est-à-dire notarié, et qu'elle se contentât d'un acte sous-seing privé en double original, il fallait, néanmoins, recourir au notaire pour constater que le capital avait été versé effectivement ; et toutes les fois qu'une société de production voulait traiter avec une administration publique, celle-ci exigeait la production d'un acte notarié ; il en résultait des frais de 4 à 700 francs ; 2° le chiffre trop élevé de l'action, comme on l'a vu plus haut, que l'on désirait voir abaisser de 50 francs à 20 ; 3° la limitation du capital social à 200,000 francs, ce qui rendait inaccessible à l'association coopérative la grande production ; 4° « l'emploi abusif du titre de coopératif par certaines entreprises purement commerciales, désireuses de profiter des exemptions que ce titre conférait ». Cette réclamation n'est pas sans fondement, surtout au point de vue de la confusion que l'abus de cette étiquette coopérative cause dans les idées du public et dans les statistiques ; mais il est assez difficile d'y remédier complètement. On l'a essayé, cependant, dans la loi nouvelle.

La loi de 1894, qui attend encore le vote du Sénat, fera disparaître la plupart de ces griefs : les formalités d'origine sont simplifiées et consistent uniquement dans un dépôt des statuts au greffe de la justice de paix ou du tribunal de commerce ; la valeur des actions peut être abaissée à 25 francs et aucune limite n'est fixée au capital social. Il est stipulé que les actions doivent être nominatives et que personne ne pourra en posséder pour plus de 5,000 francs dans la même société. Cette clause de méfiance a un double objet : entraver l'évolution qui tend à transformer les sociétés coopératives prospères en sociétés anonymes pures et simples ; empêcher divers établissements qui sont sous le régime du patronat,

avec quelques modifications ingénieuses, de se couvrir du pavillon coopératif. En ce qui concerne le premier objet, il est à craindre que, comme toutes les lois qui portent atteinte à l'évolution naturelle, la loi ne soit tournée, ce qui est toujours possible, ou que la transformation des sociétés coopératives prospères en sociétés anonymes pures et simples en soit précipitée.

Cette transformation peut être aussi le résultat de la clause qui oblige les sociétés coopératives à admettre leur personnel à la participation aux bénéfices dans la proportion de 50 p. 100 de ceux-ci. On a vu que presque toutes les sociétés coopératives anglaises sont opposées à la participation aux bénéfices, et il en est ainsi de nombre de françaises.

RÉSUMÉ DE L'EXPÉRIENCE SUR LA COOPÉRATION. — ÉVOLUTION DES ORGANISMES COOPÉRATIFS. — Les expériences de la coopération dans les différents domaines, depuis 1830, et surtout depuis 1844, sont maintenant assez nombreuses et assez anciennes pour qu'on puisse porter sur ce régime un jugement ayant bien des chances d'être définitif.

La coopération est un mécanisme ingénieux qui reproduit, à l'heure présente, l'évolution par laquelle ont passé les sociétés à leur premier âge. Elle groupe des hommes ayant plus de qualités personnelles que de capitaux ; grâce à une solidarité complète de droit ou tout au moins de fait, elle leur permet d'émerger, d'améliorer leur position, de se faire parfois avec le temps une situation importante. *La coopération est donc un excellent instrument de sélection.*

Dans le domaine de la vente au détail, elle a obtenu des succès particulièrement remarquables ; elle a supprimé ou atténué plusieurs des abus du petit et du moyen commerce, la majoration excessive des prix et la sophistication des marchandises. Dans celui du crédit, elle a ouvert des couches nouvelles, les plus profondes et les plus nombreuses, aux opérations de prêts, d'escomptes et, d'une façon générale, à toutes les méthodes de banque. Même dans l'industrie, la coopération, sous la forme de sociétés de production, peut

mentionner en sa faveur des succès dont quelques-uns sont éclatants, la filature de coton de Rochdale, l'association des lunetiers de Paris et nombre d'autres.

Si nombreux soient les services qu'elle ait rendus et ceux qu'on en attend, *il n'y a, toutefois, dans la coopération, qu'un procédé utile dans beaucoup de cas, et non un principe social rénovateur.* Pour tous ceux qui étudient avec attention et impartialité les nombreuses expériences du dernier demi-siècle, il est constant que *la vertu coopérative, pour chaque organisme coopératif institué, s'atténue avec le temps et le succès, et finit par s'épuiser complètement. La coopération est une organisation de transition.* Aux plus grandes associations de consommation d'Angleterre, déjà anciennes, en plein développement et longtemps citées comme modèles, les Magasins de l'armée et de la marine et les Magasins du service civil, un ardent coopérateur, M. Charles Gide, reproche d'être « organisées d'une façon fort incorrecte au point de vue des principes coopératifs ». On en pourrait dire autant de la plupart des sociétés actuelles de consommation, en Angleterre, lesquelles n'admettent même pas leurs employés au partage des bénéfices ni au droit de vote dans les affaires sociales.

Les associations de crédit, fondées par Schulze-Delitzsch, qui ont maintenant quarante à cinquante années d'existence, sont, elles aussi, l'objet des plus vives critiques de la part des apôtres de la coopération, comme M. Henry-W. Wolff et beaucoup d'autres. On soutient qu'elles ne sont plus, pour la plupart, que des sociétés anonymes pures et simples, se livrant à la spéculation, affrontant sans hésitation de gros risques et recherchant à tout prix les hauts dividendes.

Quant aux sociétés de production, les exemples des bijoutiers en doré et des lunetiers en France, de la filature de Rochdale, des filatures d'Oldham et de la plupart des associations coopératives, étudiées et décrites par Miss Béatrice Potter, en Angleterre, prouvent qu'au fur et à mesure qu'elles s'éloignent de la ferveur des débuts, ces sociétés tendent aussi,

surtout le succès venant, à se transformer en de simples associations de capitaux.

Ceux qui attendent de la coopération une rénovation sociale générale sont donc dans l'erreur ; l'expérience est sur ce point très probante.

De l'étude attentive du mouvement coopératif, sous ses diverses formes depuis 1830, en France, en Angleterre, en Allemagne, en Italie et ailleurs, de l'examen attentif de chacun des organismes coopératifs qui se sont constitués dans les soixante dernières années, il ressort avec une souveraine clarté que cette ingénieuse combinaison, la coopération, qui a existé dès l'enfance du monde, ne peut nullement aboutir, ainsi que le rêvent les coopérateurs mystiques, à « éliminer graduellement le salariat lui-même, en donnant aux travailleurs la propriété de leurs instruments de production, et à supprimer les intermédiaires, y compris l'entrepreneur », non plus qu'à « supprimer le droit du capital sur les profits ou dividendes en le réduisant à la portion congrue, l'intérêt[1]. » Le salariat reste la base de la société coopérative ; aucune association de ce genre n'a encore eu l'idée inapplicable de le supprimer pour ses membres et de lui enlever ou de modifier son caractère légal de rémunération fixe, à l'abri de tout aléa et irrévocable.

Quant à la part ou à la prédominance du capital, *lorsque la société coopérative devient un peu ancienne et prospère, elle est graduellement amenée à reconnaître au capital tous les droits dont il jouit dans les sociétés ordinaires.*

Il n'en est pas moins vrai que, *tout en étant une organisation de transition, prompte à dégénérer, la coopération est utile et susceptible d'applications nombreuses et profitables. Elle étend à de nouvelles couches les combinaisons économiques reconnues les plus avantageuses. Elle rend plus aisé l'essor de l'élite de la classe ouvrière.* Si chaque organisme coopératif tend, avec le temps et le succès, à perdre son caractère original,

[1] *Revue d'Économie Politique*, janvier 1893, page 17.

on peut constituer successivement, après la transformation des premiers, un grand nombre de nouveaux organismes du même genre qui remplacent les disparus ou les transformés. Cette éclosion successive peut rendre des services précieux. Telle est la vraie fonction de la coopération. Elle suffit pour classer ce mode d'association parmi les combinaisons nombreuses et recommandables qui, sous un régime d'absolue liberté économique et en l'absence de toute faveur corruptrice, peuvent être appliquées et propagées par les hommes prévoyants et énergiques. *Il y a là un utile instrument de progrès social, non pas un germe de palingénésie.*

Dépôt légal 26-1896

FIN DU TOME DEUXIÈME

TABLE DES MATIÈRES

QUATRIÈME PARTIE
(SUITE)

CHAPITRE IV

LA GRANDE ET LA PETITE PROPRIÉTÉ. LES MODES DE TENURE, FAIRE VALOIR, FERMAGE, MÉTAYAGE

Distinction entre la grande et la petite propriété, d'une part, et la grande et la petite culture, de l'autre. 1
Les avantages de la grande production ne sont pas exactement et nécessairement les mêmes dans l'agriculture que dans l'industrie. . . 2
Avantages de la grande propriété moderne. 5
La grande propriété ne supprime ni la petite ni la moyenne. . . 12
Nécessité et difficultés de l'association pour les petits propriétaires. . 13
La petite propriété est beaucoup plus sensible aux crises que la grande propriété moderne. 14
Les résultats parfois merveilleux de la petite propriété sont dus en général à une somme énorme de travail. 15
Utilité de la coexistence de la grande, de la moyenne et de la petite propriété. Dangers considérables, au point de vue de la production, de l'élimination éventuelle de la grande propriété moderne. . . . 17
Des modes de tenure. Le faire-valoir direct. 19
Le métayage et le fermage. Conditions de ces régimes et rôle du propriétaire sous ces deux régimes. 21
D'un perfectionnement dans le fermage. Une échelle mobile des fermages. 27
Nécessité de maintenir un lien entre le sol et les classes industrielles et scientifiques. 29

CHAPITRE V

L'EXPLOITATION DU SOUS-SOL : MINES; GISEMENTS D'HUILES MINÉRALES, ETC. LES LOIS ÉCONOMIQUES QUI RÉGISSENT CETTE EXPLOITATION

Importance du sous-sol et de ses produits. Comparaison avec le sol. . 31
Les opinions de Ricardo et de son école, Stuart Mill, Jevons, sur les lois économiques régissant la richesse minière. — Erreur pratique de Ricardo. 35

La loi des rendements décroissants s'applique-t-elle aux mines et d'une façon particulière? — Réserves à ce sujet. 39
La propriété des mines doit-elle avoir un caractère particulier? . . 45
Examen sommaire de la pratique des différents pays pour l'exploitation des mines. 48
Aléas de l'exploitation des mines. Rapport moyen des bénéfices au produit brut. Inconvénients d'une redevance progressive sur les revenus des mines. 57
De la domanialité des mines. 62
Longueur de préparation et d'installation des mines et variabilité des résultats. 65
Conséquences d'un système où l'État, par un système excessif d'impôts ou redevances, confisquerait à son profit les bonnes chances de l'industrie minière, en en laissant aux particuliers les mauvaises chances. . 67

CHAPITRE VI

LA RÉMUNÉRATION DU CAPITAL

Le second facteur indispensable de la production : le capital. . . 69
Contestations élevées au sujet de l'intérêt du capital; leurs causes. . 71
Les interdictions et les apologies de l'intérêt du capital. 77
La cause première et les causes secondes de l'intérêt. 83
Procédés pour déjouer les interdictions ecclésiastiques ou légales du prêt à intérêt. 88
L'intérêt dérive naturellement de la nature du capital qui est la productivité. 90
Le prêt à intérêt est dans un grand nombre de cas, sinon dans tous, une sorte d'association se résolvant par un forfait. 93
De la perpétuité de l'intérêt. — La perpétuité des capitaux. — La méthode des amortissements industriels 94
Avantages de l'intérêt du capital pour les emprunteurs. — L'usure. . 97
Avantages de l'intérêt du capital pour la société. — La fréquence du prêt à intérêt est un résultat de la division des professions. — Classes qui créent des capitaux et ne peuvent les employer. 100
Considérations sur une société où l'intérêt du capital n'existerait pas. 106
Résumé des causes de l'intérêt du capital. 107

CHAPITRE VII

DE L'ÉLÉMENT RÉGULATEUR DU TAUX DE L'INTÉRÊT

Recherche de la loi régulatrice de l'intérêt du capital. 109
Motifs économiques généraux qui concourent à déterminer le taux de l'intérêt du côté de l'emprunteur et du côté du prêteur. . . . 114
Cas divers d'application des motifs déterminant le taux de l'intérêt du côté de l'emprunteur. — L'intérêt des prêts à long terme et celui des prêts à court terme. — Causes des différences de l'intérêt entre ces deux catégories de prêts. 116
Cas divers d'application des motifs déterminant le taux de l'intérêt du côté du prêteur. — Très grande importance de la facilité de négociation de l'engagement représentant le prêt. — Influence des bourses. . 124

Le taux de l'intérêt dépend, en grande partie, de la productivité moyenne des nouveaux capitaux formés et des capitaux disponibles. — Grandes différences de productivité des capitaux suivant les temps et les circonstances. 132
Distinction fondamentale entre la productivité matérielle des capitaux et leur productivité économique. 138

CHAPITRE VIII

LES PERSPECTIVES DES SOCIÉTÉS MODERNES EN CE QUI CONCERNE LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — DES BONS ET DES MAUVAIS EFFETS DE LA BAISSE DE CE TAUX. — L'ÉTAT STATIONNAIRE. — RÈGLES A OBSERVER PAR LES ÉTATS, LES SOCIÉTÉS ET LES PARTICULIERS EN VUE DE LA BAISSE DE L'INTÉRÊT.

Importance de la question de savoir s'il existe une direction générale du taux de l'intérêt au cours de la civilisation. 143
Nombreuses fluctuations du taux de l'intérêt dans le passé. — Difficulté de déterminer le taux moyen de l'intérêt. 144
Coup d'œil historique sur les variations de l'intérêt. 147
Les trois causes générales qui tendent à l'abaissement de l'intérêt. . 154
Les trois causes antagonistes qui tendent à relever, par moments, le taux de l'intérêt ou à en ralentir la chute. 157
Résultat du conflit entre les causes tendant à déprimer et celles tendant à relever le taux de l'intérêt. 164
La baisse du taux de l'intérêt est-elle un bien ou un mal? — Erreur grave de Turgot. 167
Les règles financières que la tendance de l'intérêt à la baisse impose aux Etats, aux sociétés et aux particuliers. — Pertes et mêmes désastres qui peuvent résulter de la méconnaissance de ces règles. 171
De l'intervention du législateur dans le taux de l'intérêt. — L'intérêt légal. 178

CHAPITRE IX

LE PROFIT DE L'ENTREPRENEUR. — LES CAUSES ET LES ÉLÉMENTS DE CE PROFIT. — ERREURS PRESQUE GÉNÉRALES A CE SUJET

La théorie exacte du profit de l'entrepreneur a été jusqu'ici mal dégagée par la généralité des économistes. 183
Origine commerciale de l'entreprise. 184
La théorie anglaise et la théorie allemande du profit : en quoi elles sont insuffisantes. — Éléments divers du profit 187
Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont le résultat de la supériorité de leurs combinaisons propres sur celles de l'ensemble de leurs concurrents, et de la diminution qu'ils obtiennent sur leur prix de revient, ou d'une amélioration de qualité pour le même prix de revient. 194
Les bénéfices exceptionnels de ces entrepreneurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société. Ils sont, pour celle-ci, le point de départ de toute une série de gains nouveaux. 197
Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur. . 205
Tendance à la baisse des profits moyens. 210

CHAPITRE X

LA PART DE L'OUVRIER DANS LA RÉPARTITION. — LA THÉORIE DU SALAIRE. LA NATURE DE CE CONTRAT

Le producteur isolé ou petit producteur autonome. Il ne peut être la règle dans l'ensemble de la production. 212
Nature et généralité du salaire. 215
Le salaire est né de la nature des choses et sera maintenu par elle pour la plupart des occupations humaines. 218
Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur. 221
La souplesse du contrat de salaire : modalités et combinaisons auxquelles il se prête. 223
Le salaire progressif. Exemples divers de son application. . . . 225
Autres exemples de salaires perfectionnés. 226
Classification des diverses méthodes de salaires. 227
Avantages et inconvénients des diverses formes et modalités du salaire. 230
Les modalités infinies du salaire témoignent de l'universalité et de la nécessité de ce système de rémunération. — Le salaire et la coopération. 235

CHAPITRE XI

CONTINUATION DE LA THÉORIE DU SALAIRE. — LES CAUSES QUI DÉTERMINENT LE TAUX DES SALAIRES

Le travail est une marchandise. Sens de cette proposition. . . . 241
Le travail est une marchandise d'un genre particulier. En quoi elle se distingue de la plupart des autres. 242
Les lois naturelles qui déterminent le salaire. — Les trois systèmes : premier système : la théorie des frais de production de la force de travail, son insuffisance. 250
Deuxième système : la théorie du fonds des salaires. Son inexactitude. 261
Le troisième système : l'élément principal de la détermination du salaire est la productivité du travail. 272
Influence de la population sur les salaires. 276
Triomphe de la doctrine qui fait surtout dépendre les salaires de la productivité du travail. 279
De l'antagonisme entre les profits et les salaires. 285
Objections des socialistes au contrat de salaire. — La prétendue corvée ou travail impayé. — L'impossibilité pour l'ouvrier de racheter son produit. 289

CHAPITRE XII

L'ÉVOLUTION DES SALAIRES. — LE SALAIRE DANS LE PRÉSENT, DANS LE PASSÉ ET DANS L'AVENIR

Confirmation par les faits de l'influence de la productivité du travail sur le salaire. 295

Les salaires, ayant tendance à se régler sur la productivité du travail, ont, en général, augmenté. — Preuves à l'appui. — L'augmentation s'applique aux salaires réels comme aux salaires en argent. — Démonstration. 302
La hausse des salaires dans les mines et dans l'industrie du bâtiment. 312
Quelques exemples frappants d'accroissement de productivité du travail, de hausse des salaires et de baisse du produit. 315
Mouvement comparé des salaires et des consommations populaires en Angleterre. 321

CHAPITRE XIII

LES SALAIRES DANS LES DIFFÉRENTES PROFESSIONS ET LES DIVERSES LOCALITÉS. LES GROUPES NON CONCURRENTS.

Importance des variations des salaires dans les différentes professions et les diverses localités. 330
Causes nombreuses de l'écart des salaires dans les différentes professions. 332
Les salaires des femmes. — Les débouchés ouverts à la femme. . . 341
Tendance des salaires au nivellement : les causes qui s'opposent à ce que ce nivellement soit complet. — Les groupes non concurrents. — L'habitude, la tradition. 343

CHAPITRE XIV

LA POLITIQUE DES SALAIRES. — VALEUR ÉCONOMIQUE DES HAUTS ET DES BAS SALAIRES. — L'INFLUENCE DE LA COUTUME

La politique des salaires. 349
Différence entre le taux des salaires et le coût du travail. — Des salaires élevés, dans certaines conditions morales et techniques, ne sont pas un obstacle au prix de revient modique du travail. 350
Tempéraments et corrections à la règle précédente. 353
Influence de la coutume ou de la tradition. 355
Causes qui influent sur la productivité du travail et, par voie de conséquence, sur les salaires. 359
Productivité du travail comparée dans différents pays. — Les Européens et les Américains auraient tort de trop se fier à leur supériorité sur les Asiatiques et autres peuples moins civilisés. 365

CHAPITRE XV

LA POLITIQUE DES SALAIRES (suite). — L'ORGANISATION DES TRAVAILLEURS. — SYNDICATS. — TRADE UNIONS. — GRÈVES. — PUISSANCE RESPECTIVE DES OUVRIERS ET DES CAPITALISTES.

Les travailleurs isolés et les travailleurs organisés. — La vente du travail au détail et la vente du travail en gros. 369
Les avantages et les inconvénients de l'organisation des travailleurs. 372
Raisons réelles de la légitimité et de l'utilité de l'organisation des ouvriers. 381

La prohibition par la Révolution française de l'action combinée des ouvriers. 385
Inégalité légale ancienne de la situation de l'ouvrier et de celle du patron. 387
Survivance des groupements ouvriers. — Période de tolérance. — L'ébauche des Chambres syndicales. 395
La reconnaissance officielle des syndicats ouvriers. — Attributions de ces corps. — Leur développement. 401
Les *Trade Unions*. — Leur organisation et leur politique. 410
Les grèves et coalitions d'ouvriers et de patrons. — Examen du droit de grève. — Limites de ce droit. 430
Conditions qui doivent être mises à l'exercice du droit de grève. — Le respect des non-grévistes. — La rupture des contrats ; précautions et garanties à ce sujet. 433
Le coût et le résultat des grèves. 438
De la force respective des patrons et des ouvriers dans les grèves. — De l'attitude des pouvoirs publics et du public lui-même. 446
De la portée économique des grèves. 453
Les *Trade Unions* ou syndicats et la concurrence orientale. — Le péril asiatique. — Symptômes graves de ce péril. — Les progrès industriels du Japon. 461
Les *Trade Unions* et les syndicats tendent à rétablir les corporations fermées. — Le quatrième État se constitue par l'élimination et l'exclusion de la partie inférieure de la masse ouvrière. — La tendance au retour des castes héréditaires et à la constitution d'une multitude de parias. 465

CHAPITRE XVI

DE L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS DANS LES QUESTIONS DE SALAIRES. — LE JUSTE SALAIRE

Arguments invoqués en faveur de la réglementation des salaires par l'autorité. 476
Réglementation des salaires par l'Etat au cours de l'histoire. . . 478
La doctrine du juste salaire. — La fixation d'un minimum de salaire. 484
Le salaire familial. 490
De certains modes d'entreprises. — Les sous-contrats et le marchandage. — Critiques à leur sujet. 491
Une dégénérescence du sous-contrat : le *sweating system*. 496
De l'intervention du législateur ou des autorités administratives en matière de sous-contrats ou de *sweating*. 500

CHAPITRE XVII

LE SYSTÈME DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES

Définition de la participation aux bénéfices. — Confusions fréquentes avec les salaires progressifs ou divers autres modes d'encouragement. . 508
Nombre d'applications de la participation aux bénéfices. 514
Examen de la base scientifique du système. 516
Opposition des coopérateurs anglais à la participation aux bénéfices : raisons qu'ils allèguent. 521

Motifs particuliers qui, en certains cas, recommandent la participation. 523
Examen des diverses grandes catégories d'application de la participation aux bénéfices. — Problèmes nombreux qui s'y rattachent : . . . 524
1° Détermination des bénéfices et point de départ de la participation : 525
2° *Quantum* de répartition alloué aux ouvriers ; 526
3° Conditions d'admission des ouvriers ou employés à la participation ; 528
4° Mode de la participation : participation individuelle et participation collective ; participation immédiate et participation différée ; . . 530
5° Nature du droit de l'ouvrier ; 531
6° Proportion des bénéfices répartis au montant des salaires. La participation aux bénéfices est à la rémunération normale de l'ouvrier ce qu'un condiment, comme l'ail, le vinaigre, le poivre, est à la nourriture habituelle. 533
Effets réels ou possibles, actuels ou futurs, de la participation aux bénéfices sur le taux des salaires. 537
Du contrôle des bénéfices revenant aux ouvriers et des conséquences qui pourraient résulter de ce contrôle. 540
Succès et échecs du régime de la participation. 544
Prétention que la participation aux bénéfices mettrait fin aux grèves et aux différends entre ouvriers et patrons. 551
De la participation rendue obligatoire par la loi. 552
Conclusions au sujet du régime de la participation. 555

CHAPITRE XVIII

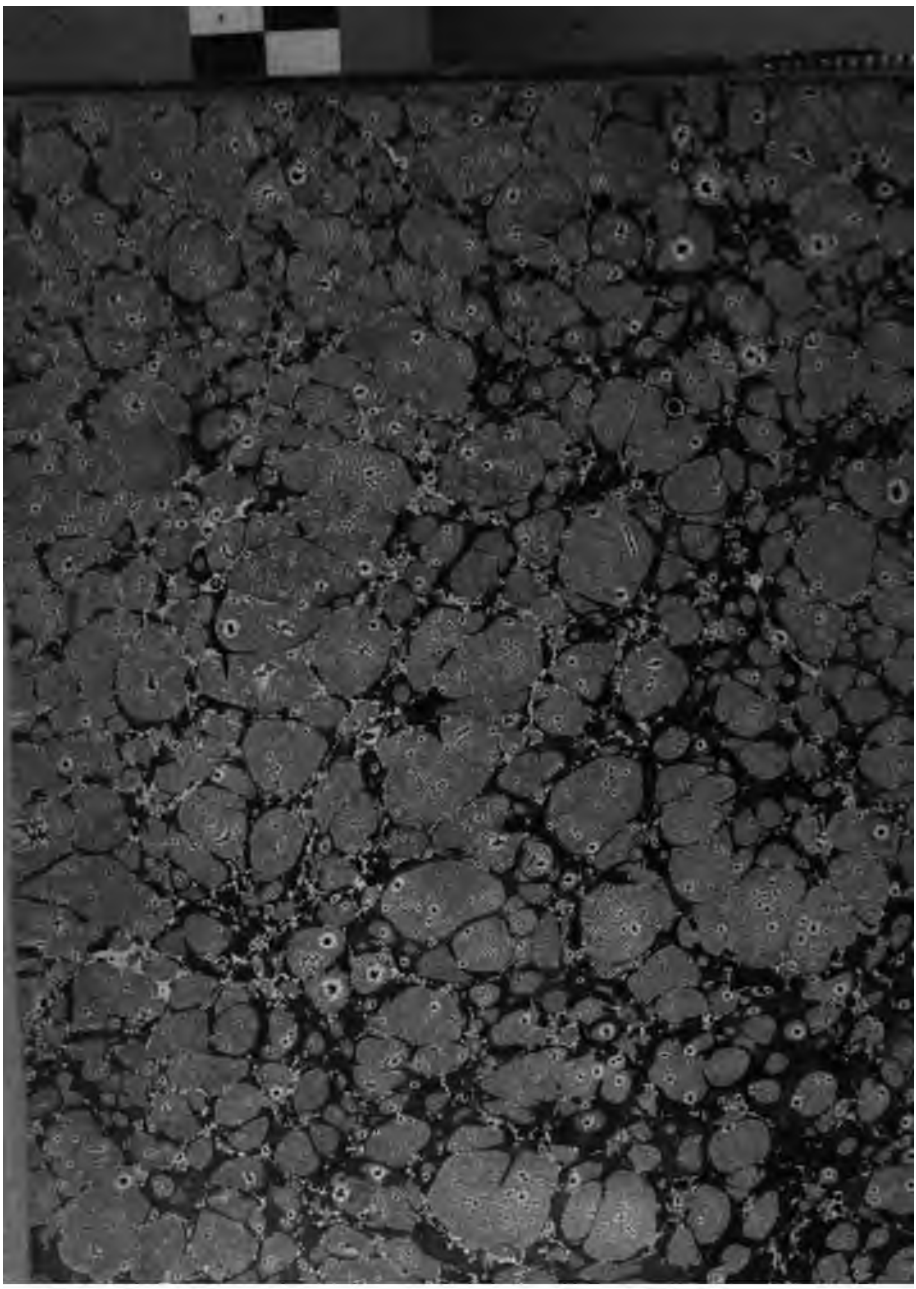
LA COOPÉRATION

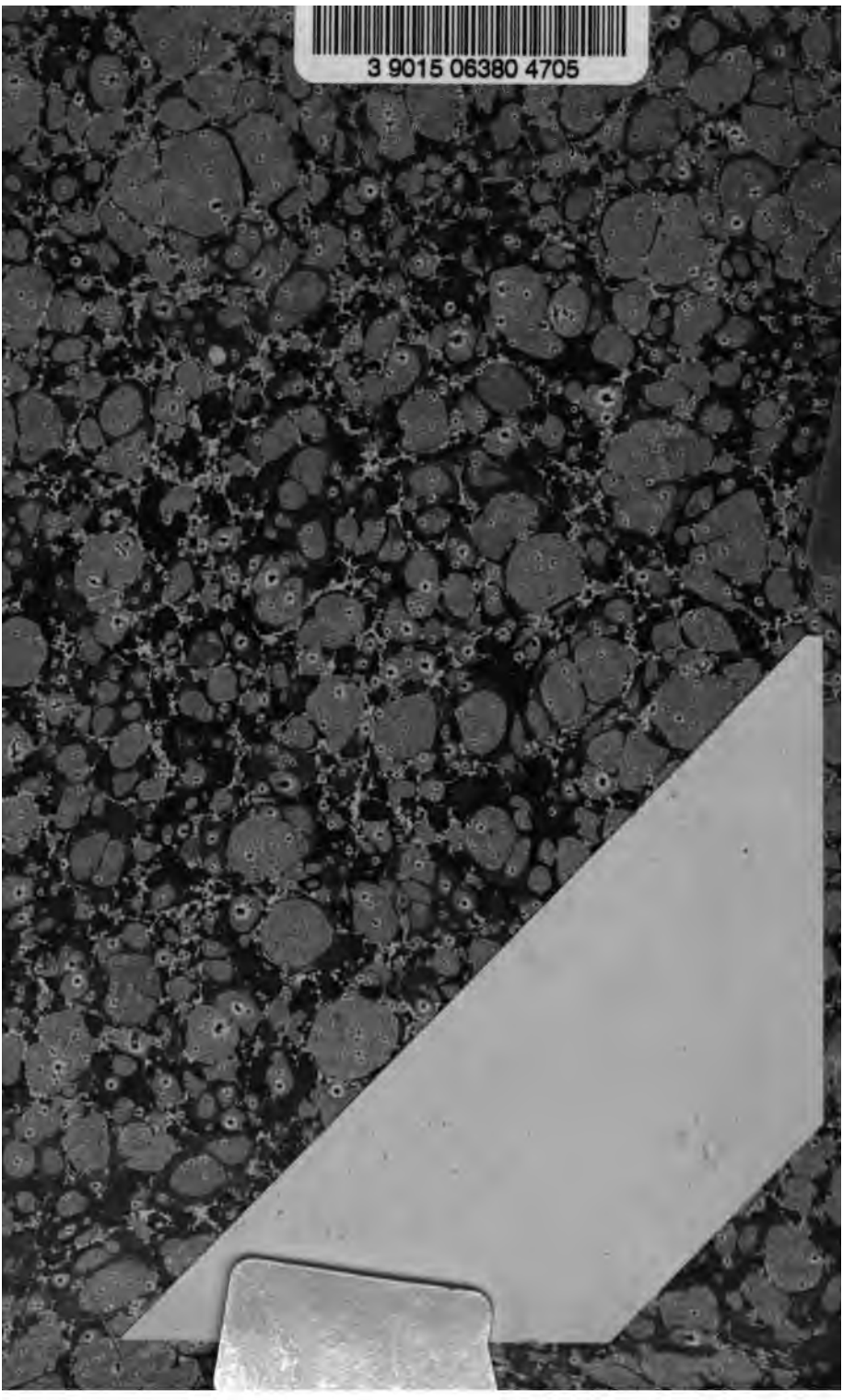
Signification du mot *coopération* et nature des idées qui s'y rattachent. — La subalternisation et le salariat du capital. 556
L'expérience de la coopération dans le passé : son origine. — Son développement. — Première catégorie : les sociétés coopératives dites de consommation ou de distribution. 565
Les trois types différents des sociétés coopératives de consommation : but soit purement économique, soit économique et moral, soit économique, moral et social. — Exemples de sociétés coopératives des trois types. 568
Épanouissement de la coopération distributive en Angleterre. . . 583
Développement des sociétés de consommation sur le continent européen. 585
Grands desseins conçus au sujet de l'extension et de la transformation des sociétés de consommation. — Plan de campagne pour la conquête de tout le domaine économique par la coopération. — Éléments négligés et facteurs méconnus dans ce programme. 588
L'association coopérative représente surtout le commerce passif. . 597
Les associations coopératives de crédit. — Leur origine et leur développement en Allemagne. — Doctrine et aspirations de Schulze-Delitzsch. 598
Le système coopératif de Raïffeisen. 607
Comparaison du système de Schulze-Delitzsch et du système Raïffeisen. — "La grande controverse coopérative". — Critiques sévères adressées au système et aux sociétés de Schulze-Delitzsch. 613
La coopération de crédit et les banques populaires en Italie. . . 616
Le crédit populaire en Suisse et en France. — Conclusions au sujet des associations coopératives de crédit. 621

Les sociétés coopératives de production. — Leurs difficultés. — Chances nombreuses de dégénérescence en cas de succès. — Transformation finale de la plupart de ces associations en sociétés anonymes ordinaires : exemples. 623
Les pseudo-sociétés coopératives de production dues à l'initiative et à la générosité patronales. 636
Les sociétés coopératives et la législation. 638
Résumé de l'expérience de la coopération. — Évolution des organismes coopératifs. 640

FIN DE LA TABLE DES MATIÈRES DU DEUXIÈME VOLUME

SAINT-DENIS. — IMPRIMERIE H. BOUILLANT, 20, RUE DE PARIS. — 8342.




3 9015 06380 4705